LE SECTEUR MANUFACTURIER ET LE COMMERCE AU QUÉBEC EN 1991

Québec

LE SECTEUR MANUFACTURIER ET LE COMMERCE AU QUÉBEC EN 1991

Ministère de l'Industrie, du Commerce
et de la Technologie
Direction générale de
l'analyse économique
Direction de l'analyse
de la conjoncture industrielle

92-02647/

Gouvernement du Québec
Ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie

Publié par la Direction des communications

Dépôt légal—4e trimestre 1991
Bibliothèque nationale du Québec
ISBN 2-550-22651-8
© Gouvernement du Québec, 1991

LE SECTEUR MANUFACTURIER ET LE COMMERCE AU QUÉBEC EN 1991

REMERCIEMENTS

L'analyse des régions, des grands groupes d'industries manufacturières québécoises et de certaines variables a bénéficié du concours spécialisé de plusieurs intervenants œuvrant dans différents ministères à vocation économique du gouvernement du Québec. Nous tenons à remercier de leur collaboration :

- au ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie,
  - la Direction de l'analyse du commerce extérieur,
  - la Direction générale des industries chimiques et des matériaux,
  - la Direction générale des industries des biens d'équipement,
  - la Direction générale des industries des biens de consommation,
  - la Direction des politiques technologiques,
  - la Direction des transferts et de la diffusion technologiques,
  - les directions régionales ;
- au ministère de l'Énergie et des Ressources,
  - la Direction du pétrole ;
- au ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation,
  - le Service des analyses sectorielles,
  - le Service de l'information et des statistiques ;
- au ministère des Forêts,
  - le Service des études économiques et commerciales.

TABLE DES MATIÈRES

REMERCIEMENTS V

TABLE DES MATIÈRES VII

LISTE DES TABLEAUX STATISTIQUES IX

FAITS SAILLANTS 1

Contexte économique global en 1991 .. 3
Calendrier des événements en Amérique du Nord 3
Aux États-Unis 3
Au Canada et au Québec 3

Industrie et commerce au Québec 4
Secteur manufacturier 4
Secteur commercial 4
Portrait sectoriel 5
Portrait régional 5

CONTEXTE ÉCONOMIQUE GLOBAL 7

Conjoncture mondiale 9

Conjoncture américaine 10

Conjoncture canadienne et québécoise 12

SECTEUR MANUFACTURIER 15

Évolution des prix industriels 17

Évolution de la production 18
Livraisons 18
Stocks 19
Exportations 19

Utilisation des ressources humaines ... 22
Emploi 22
Salaires 23
Relations de travail 24

Utilisation des autres facteurs de production 24
Taux d'utilisation des capacités 25
Investissements 25
Technologie 26

Compétitivité du secteur 28
Coûts unitaires et productivité 28
Profits 29
Faillites 29

SECTEUR COMMERCIAL 31

Évolution des prix à la consommation 33

Évolution des composantes de la demande des ménages 34
Revenu personnel disponible 34
Dépenses de consommation et épargne 35
Endettement et faillites personnelles 36
Mises en chantier domiciliaires 37

Évolution des ventes 37
Commerce de gros 37
Commerce de détail 38

Utilisation des ressources humaines ... 38
Emploi 38
Salaires 39
Relations de travail 39

Utilisation des autres facteurs de production 40
Investissements 40

Compétitivité du secteur 40
Profits 40
Faillites 41

ANALYSE PAR GROUPE D'INDUSTRIES 43

Biens durables 45
Bois 45
Meuble 47
Première transformation des métaux 49
Produits métalliques 50

Machinerie 51
Matériel de transport 51
Produits électriques et électroniques 53
Produits minéraux non métalliques 54

Biens non durables 55
Aliments et boissons 55
Tabac 56
Produits en caoutchouc 56
Produits en matière plastique 57
Cuir 58
Textile primaire et produits textiles 58
Habillement 59
Papier 60
Imprimerie et édition 61
Produits raffinés du pétrole et du charbon ... 62
Produits chimiques 62

ANALYSE PAR RÉGION 65

Bas-Saint-Laurent 68
Saguenay — Lac-Saint-Jean 69
Québec et Chaudière-Appalaches 70
Mauricie — Bois-Francs 71
Estrie 72
Montréal et Laval 73
Outaouais 74
Abitibi-Témiscamingue 75
Côte-Nord et Nord-du-Québec 75
Gaspésie — Îles-de-la-Madeleine 76
Lanaudière 76
Laurentides 77
Montérégie 77

TABLEAUX STATISTIQUES 81

LISTE DES TABLEAUX STATISTIQUES

Performance économique comparée (Québec, Ontario, Canada) 83

Taux de chômage (Québec, Ontario, Canada) 83

Mises en chantier (Québec, Ontario, Canada) 83

Principaux indicateurs économiques (Québec) 84

Situation économique internationale (divers pays) 85

Perspectives 1992 (divers pays) 85

Prévisions économiques (Québec) 86

Indicateurs de niveau d'activité (Québec, Ontario, Canada) 86

Livraisons manufacturières (Québec) 87

Exportations internationales par produit (Québec) 88

Exportations internationales par destination (Québec) 89

Emploi par branche d'activité (Québec) 90

Emploi dans le secteur manufacturier (Québec) 91

Rémunération manufacturière horaire (Québec) 92

Rémunération manufacturière horaire (Québec, Ontario, Canada, États-Unis) 93

Rémunération manufacturière hebdomadaire (Québec) 94

Jours-personnes perdus dans le secteur manufacturier (Québec) 95

Conflits de travail dans le secteur manufacturier (Québec) 96

Taux d'utilisation de la capacité (Canada) 97

Immobilisations dans le secteur manufacturier (Québec) 98

Dépenses en recherche et développement (Québec, Canada) 99

Productivité du travail dans le secteur manufacturier (divers pays) 100

Coûts unitaires de main-d'œuvre dans le secteur manufacturier (divers pays) 101

Faillites dans le secteur manufacturier (Québec, Ontario, Canada) 102

Indice des prix à la consommation (Québec et Montréal) 103

Sources de financement de la consommation (Québec) 104

Dépenses personnelles de consommation (Québec) 104

Indicateurs avancés de la consommation (Québec) 105

Ventes des marchands de gros (Québec, Ontario, Canada) 106

Ventes au détail (Québec, Ontario, Canada) 107

Ventes au détail par genre de commerces (Québec) 108

Emploi dans le commerce (Québec) 109

Rémunération moyenne dans le commerce (Québec) 110

Jours-personnes perdus dans le commerce (Québec) 111

Conflits de travail dans le commerce (Québec) 111

Immobilisations dans le commerce (Québec) 112

Faillites dans le commerce (Québec, Ontario, Canada) 113

Indicateurs de niveau d'activité (régions) 114

Performance économique comparée (régions) 115

FAITS SAILLANTS

FAITS SAILLANTS

CONTEXTE ÉCONOMIQUE GLOBAL EN 1991

CALENDRIER DES ÉVÉNEMENTS EN AMÉRIQUE DU NORD

- En début d'année, la crainte d'un choc pétrolier majeur et les effets de la récession commencée en 1990 dominent la conjoncture.

- À partir de février, la victoire des coalisés sur l'Irak relance l'optimisme des agents économiques. Une reprise économique modeste mais réelle se met en place au deuxième et au troisième trimestre.

- La reprise n'atteint pas l'ampleur qu'attendaient les agents économiques. Au quatrième trimestre, une certaine désillusion s'installe.

AUX ÉTATS-UNIS

- Le secteur manufacturier a été le moteur de la mini-relance de l'été, en particulier grâce aux achats de biens durables. Cette vigueur incontestable semble s'être évanouie au début de l'automne.

- Une série de données conjoncturelles incitant au pessimisme a été publiée en octobre et en novembre. Les spécialistes considèrent maintenant un retour de la récession possible, mais assez peu probable.

- Le fort taux d'endettement de tous les agents économiques et le retournement du marché de l'immobilier rendent impossible une reprise rapide et puissante de l'expansion, malgré un taux d'escompte au plus bas depuis dix-huit ans.

AU CANADA ET AU QUÉBEC

- Le début de l'année a été extrêmement difficile pour l'économie canadienne. La mise en place de la taxe fédérale sur les produits et services a eu pour effet d'avancer des achats à la fin de 1990. Ces achats ont fait défaut au début de 1991, au plus fort des effets de la récession nord-américaine et des incertitudes nées de la guerre du golfe Persique.

- Une reprise de la croissance du produit intérieur brut a commencé à se manifester en avril dans le secteur des biens comme dans celui des services. Le mois d'août a marqué un nouvel arrêt, en particulier avec une décroissance dans les services. Il s'en faut de beaucoup que le secteur des biens ait retrouvé son niveau du premier semestre de 1990.

- La comparaison du niveau moyen du produit intérieur brut en 1991 avec son niveau moyen en 1990 indique un recul de l'ordre de 0,3 % (prévision du Conference Board du Canada, dollars constants). Une étude attentive montre cependant que ce recul tient tout entier dans la contraction du secteur des biens, d'août 1990 à mars 1991. Cette contraction est enrayée depuis avril.

- Le Canada a perdu 250000 emplois, une baisse de 2 % (comparaison des 10 premiers mois de 1990 et des 10 premiers mois de 1991). Comme pour le produit intérieur brut, il faut voir que, dans une comparaison entre le début et la fin de 1991, l'emploi augmente de 100000 (entre février et octobre).

- Sauf en janvier, le taux de chômage s'est toujours situé entre 10,0 % et 10,6 % en 1991.

- Le taux d'utilisation des capacités de production manufacturière est passé de 77,1 % (moyenne de 1990) à 70,1 % au premier trimestre. Une très légère remontée s'est manifestée au deuxième trimestre.

- Selon une enquête de début d'année, les immobilisations totales au Canada augmenteraient de 2,8 % en dollars courants en 1991, mais reculeraient de 2,5 % dans le secteur de la fabrication.

- La valeur des permis de bâtir non résidentiels diminue assez régulièrement depuis l'été de 1989; cette statistique a diminué de moitié environ au cours de cette période. La valeur des permis de bâtir résidentiels a bien progressé en 1991, regagnant près de la moitié des pertes enregistrées au cours de l'année 1990.

- La politique monétaire a beaucoup relâché le taux d'intérêt, ce d'autant plus que le taux américain diminuait fortement et que le dollar canadien conservait des cours records sur les marchés des changes.

- Après la hausse prévisible et limitée due à la mise en place de la taxe fédérale sur les produits et services, les indices de prix n'ont pas montré de tendances inquiétantes en 1991, et les salaires non plus.

- La conjoncture québécoise s'écarte peu de la conjoncture canadienne d'ensemble. Le Québec a été moins touché que l'Ontario par la récession (les baisses respectives dans le nombre d'emplois sont de 2,5 % et 3,6 %). Le recul du PIB québécois en 1991 (0,6 % selon les prévisions du Conference Board du Canada) est cependant plus prononcé que celui du PIB canadien (0,3 %).

INDUSTRIE ET COMMERCE AU QUÉBEC

SECTEUR MANUFACTURIER

- Au Québec, la production manufacturière a ressenti les effets de la récession nord-américaine. Les livraisons reculent de 7,2 % par rapport à 1990 (données des 9 premiers mois). En 1990, la baisse était de 4,9 % par rapport à 1989. Comme il est habituel dans les récessions, les industries de biens durables sont les plus touchées.

- La réduction de la production s'est accompagnée d'une correction à la baisse de l'emploi manufacturier québécois. Comparé à 1990, cet emploi a baissé de 9,2 % en 1991 (données des 10 premiers mois). Analysé mois par mois, il montre une légère amélioration au cours de l'année.

- Selon des prévisions de début d'année de Statistique Canada, les immobilisations manufacturières au Québec reculeraient de 9,6 % en 1991. À 74 %, le ratio Québec/Ontario est en recul sur celui de 1990, 84 %, mais se situe toujours à un niveau historiquement très élevé.

- Les dépenses en R-D manufacturière sont estimées à environ 1 milliard de dollars en 1991. Trois industries sont toujours responsables de plus de 75 % de ce total: le matériel de transport, les produits chimiques et les produits électriques et électroniques.

- La conjoncture nord-américaine d'ensemble permet de comprendre la dégradation des profits dans le secteur manufacturier: baisse des profits de 31 % en 1990, de 57 % en 1991 (données canadiennes, 6 premiers mois pour 1991).

- Le nombre de faillites manufacturières augmente de 31 % au Québec et les passifs concernés de 82 % (données des 9 premiers mois).

SECTEUR COMMERCIAL

- Les taux de variation des ventes comparant 1990 et 1991 sont à utiliser avec prudence, la réforme des taxes de vente ayant entraîné des modifications dans les méthodes de calcul de Statistique Canada.

- Le commerce de gros a connu une forte baisse de ses ventes, qui atteint 7,5 % en dollars courants (données des 8 premiers mois). Le premier trimestre a été le plus difficile.

- Les ventes au détail diminuent de 6,9 %, toujours en dollars courants (données des 8 premiers mois).

- Le nombre d'emplois régresse légèrement (1,9 %, données des 10 premiers mois) en raison d'une contraction

assez sensible dans le commerce de gros. Dans le commerce de détail, des emplois à mi-temps sont substitués à des emplois à plein temps.

- Selon les prévisions de Statistique Canada, les immobilisations du secteur commercial québécois augmenteront de 9,4 % en 1991. Une fois enlevées les dépenses des stations-service pour rendre leurs réservoirs conformes aux nouvelles normes, cependant, ces immobilisations sont en recul de 5,2 % (dollars courants).

PORTRAIT SECTORIEL

- Mis à part le cas du pétrole, très particulier, et celui des aliments et boissons, bien connu pour son insensibilité à la conjoncture, tous les grands groupes québécois voient leurs livraisons mesurées en dollars courants reculer.

- Les produits les plus touchés par le recul des livraisons sont le matériel de transport (baisse de 23,1 %), les produits minéraux non métalliques (17,5 %), la machinerie (17,0 %), l'habillement (11,0 %), le papier (10,9 %) et le bois (10,7 %).

- L'industrie forestière traverse des moments très difficiles. Au ralentissement conjoncturel s'ajoute pour les papetières la nécessité dans les prochaines années de rendre leur processus de production conforme aux normes environnementales, et d'adapter leur produit aux règlements américains sur les fibres recyclées.

- Les produits minéraux non métalliques sont durement touchés par la récession. En deux ans, le taux d'utilisation de la capacité de production est passé de 82,2 % à 66,8 %. Les immobilisations de ce groupe d'industries baissent de 60,0 % en 1991.

- Le secteur de l'aéronautique a remporté quelques brillants succès en 1991 en raison de la qualité de ses produits et de leur haute technicité. Les secteurs où les exportations du Québec progressent de façon remarquable sont les avions entiers avec moteurs et les pièces d'avion, ainsi que le matériel de télécommunications.

PORTRAIT RÉGIONAL

- Le marché de l'emploi demeure animé pour une deuxième année consécutive dans le Bas-Saint-Laurent et l'Outaouais, malgré le contexte économique difficile; le nombre d'emplois croît respectivement de 3,1 % et 3,4 % en 1991 (données des 10 premiers mois).

- Mis à part l'Abitibi-Témiscamingue, la situation de l'emploi dans les autres régions est à l'image de la conjoncture générale, avec un recul du nombre de postes.

- Les taux de chômage régionaux sont tous en hausse, sauf en Gaspésie — Îles-de-la-Madeleine et en Abitibi-Témiscamingue. Les régions de Québec et de la Chaudière-Appalaches, de l'Outaouais, de la Montérégie et de Lanaudière maintiennent, néanmoins, des taux de chômage inférieurs à la moyenne du Québec pour une troisième année d'affilée.

- Selon le Bureau de la statistique du Québec, les intentions d'investissement demeurent les plus fortes dans les régions de l'Outaouais (hausse de 18,0 %), de l'Estrie (12,4 %) et de Québec et de la Chaudière-Appalaches (12,2 %). La fin de projets d'investissement manufacturier majeurs explique, pour une grande part, la chute des dépenses d'immobilisations dans les régions de la Gaspésie — Îles-de-la-Madeleine (baisse de 22,5 %), du Saguenay — Lac-Saint-Jean (22,0 %), du Bas-Saint-Laurent (13,0 %) et dans une moindre mesure, en Montérégie (9,7 %).

- Le ralentissement du rythme d'activité de l'industrie manufacturière se répercute sur le nombre d'heures travaillées dans le bâtiment. Seules les régions de la Côte-Nord et du Nord-du-Québec font exception.

- La situation du marché de l'emploi dans les régions combinées de Montréal et Laval demeure difficile. Le recul de l'emploi s'accentue en 1991; la diminution est de l'ordre de 3,3 % (données des 10 premiers mois), près de trois fois plus qu'en 1990. À 13,3 % en 1991 (données des 10 premiers mois), le taux de chômage gagne sur l'année dernière 2,4 points de pourcentage.

CONTEXTE ÉCONOMIQUE GLOBAL

CONTEXTE ÉCONOMIQUE GLOBAL

CONJONCTURE MONDIALE

L'année 1991 présente deux visages bien différents. D'un point de vue géopolitique, elle marque le triomphe sur tous les fronts des économies fondées sur la libre entreprise. Au plan de la conjoncture, cependant, il ne restera de 1991 que le souvenir terne d'une longue hésitation entre ralentissement, récession et stagnation.

Au début de l'année, toutes les analyses de conjoncture accordaient une place majeure aux inquiétudes sur l'approvisionnement en énergie, menacé par le conflit du golfe Persique. Les champs pétrolifères d'Arabie Saoudite seraient-ils dévastés? L'économie américaine supporterait-elle le coût financier d'une guerre, et le peuple américain son coût psychologique? De telles considérations pesaient lourd dans l'esprit des investisseurs du monde entier.

En février, le triomphe sans précédent des armées coalisées contre l'Irak, doublé d'un effondrement des prix pétroliers, a fait remonter en flèche la confiance des agents économiques et oublier le fort ralentissement conjoncturel généralisé apparu au deuxième semestre de 1990. À l'été, cependant, cette poussée de confiance commençait à retomber. Mollesse de la reprise économique en Amérique du Nord, dislocation chaotique de l'ancien empire soviétique, première guerre européenne en quarante-six ans, les motifs d'inquiétude se sont faits nombreux. L'incertitude est plus diffuse qu'à la fin de 1990, mais pour cela même, peut-être plus complexe.

Le PIB réel des pays de l'OCDE réussit pourtant à croître pour une neuvième année consécutive en 1991, selon les prévisions de mi-année de cet organisme, mais d'un maigre 1,1 % seulement, alors que le taux de croissance oscillait les années précédentes entre 2,6 % et 4,6 %. Parmi les pays frappés par la récession: le Royaume-Uni, l'Australie, la Nouvelle-Zélande, le Canada, les États-Unis. Il est possible qu'une application trop stricte de politiques monétaires résolument anti-inflationnistes ait eu sur la conjoncture de ces pays une influence plus forte qu'anticipée; l'entrée en récession serait la conséquence de cette trop grande confiance dans les vertus de la rigueur monétaire absolue.

L'Allemagne et le Japon continuent d'être en tête du classement de l'expansion parmi les grands pays industrialisés, mais leur rythme de croissance s'est ralenti sensiblement.

L'Allemagne fait toujours face aux conséquences massives de la réunification, bien plus difficile et coûteuse qu'initialement envisagée. À ce jour, l'Europe orientale n'a pas encore prouvé qu'elle pourrait mener une transition vers une économie de marché sans sombrer dans une catastrophe économique.

L'inflation n'est pas perçue comme un danger menaçant en 1991, mais ne diminue pas pour autant. Selon les prévisions de mi-année de l'OCDE, la hausse des prix passerait en moyenne de 4,6 % en 1990 à 4,5 % en 1991 pour les pays membres de cet organisme. Ceci représente toujours un taux d'augmentation supérieur à ce qu'il était de 1985 à 1989, ce malgré la baisse marquée des prix de l'énergie en 1991. Pour lutter contre le ralentissement de la croissance économique, voire la récession, la plupart des grands pays industrialisés ont fait baisser leur taux d'intérêt, à l'exception de l'Allemagne et du Japon.

Les statistiques des marchés du travail sont franchement mauvaises. Les pays membres de l'OCDE ne créent aucun emploi en 1991. En quinze ans, un tel phénomène n'était survenu qu'une fois (en 1982; l'emploi avait même reculé de 0,5 %). Pour la première fois depuis 1983, le taux de chômage moyen augmente, passant de 6,6 % à 7,1 % en 1991. Un taux supérieur à 7 % était inimaginable avant la grande récession de 1981-1982, dont l'économie mondiale ne s'est jamais pleinement relevée, du moins en ce qui concerne les marchés du travail. Dans ces conditions, la montée du nombre de réfugiés se dirigeant vers les pays riches posent de très difficiles problèmes économiques, sociaux et politiques, particulièrement dans la CEE.

Si le taux d'utilisation de la capacité de production manufacturière demeure en moyenne à des niveaux très nettement plus élevés que ceux qu'il avait connus lors des récessions de 1975 et de 1981-1982, la formation brute de capital fixe non résidentiel n'en diminue pas moins de 0,5 % en 1991. Les firmes n'ont pourtant plus autant de difficultés à financer leurs investissements qu'en 1990. Les marchés boursiers sont beaucoup plus favorables et les politiques monétaires moins strictes. Il est vrai que l'autofinancement est aussi moins souvent à la portée des industriels et que la concurrence des gouvernements sur le marché des fonds prêtables s'est intensifiée avec la récession et les dépenses publiques automatiques qu'elle entraîne. Pour les sept plus grandes économies de l'OCDE, le besoin de financement des administrations centrales est passé en moyenne de 2,2 % du PNB en 1990 à 3,0 % en 1991.

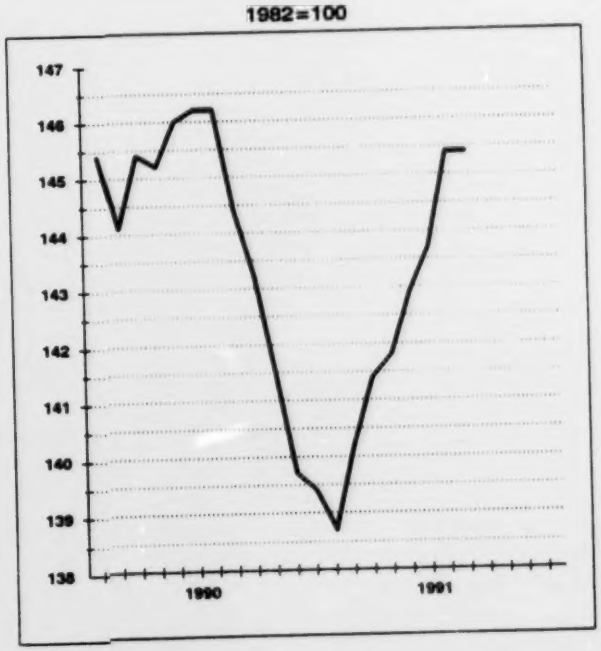
La libéralisation des échanges demeure un objectif majeur sur la scène internationale. Les négociations du GATT ont été fort difficiles en 1991, en particulier en raison de la fermeté mise par la CEE à défendre ses subventions à l'agriculture. À l'automne, toutefois, la CEE, sous l'impulsion de l'Allemagne, avait adouci sa position sur ce point. Le déblocage des discussions pourrait permettre une signature des accords au cours de la première moitié de 1992. Une telle issue heureuse reste cependant encore du domaine de la conjecture. La CEE s'apprête à entrer dans l'ère d'un véritable marché commun avec l'application des nouvelles règles dites de l'Europe 92. Pendant ce temps, l'Amérique du Nord s'oriente vers un libre-échange continental avec la négociation tripartite engagée entre le Mexique, les États-Unis et le Canada.

CONJONCTURE AMÉRICAINE

Les opinions des conjoncturistes spécialisés dans l'analyse de l'économie américaine ont évolué rapidement en 1991, année riche en rebondissements. À l'entrée de l'hiver, les avis sont partagés; certains craignent une rechute dans la récession, d'autres considèrent que, malgré la fragilité de la reprise, l'économie est sortie de l'ornière. Il serait peut-être plus juste de dire que la récession est finie mais que l'expansion n'est pas au rendez-vous.

À la fin de 1990, il était devenu clair qu'une récession avait bien commencé aux États-Unis. Après sept années d'expansion, un retournement cyclique ne pouvait surprendre. Il se produisait cependant à un moment où les incertitudes nées de la guerre contre l'Irak perturbaient sensiblement l'activité économique. Les prévisionnistes consacraient plus de temps à l'évaluation des scénarios militaires qu'à l'analyse des indicateurs économiques avancés. Il n'était plus question d'atterrissage en douceur, mais de choc pétrolier. L'investissement en capital fixe non résidentiel reculait de 22,6 % au premier trimestre (taux annuel ajusté pour l'inflation).

INDICE DES INDICATEURS ÉCONOMIQUES AVANCÉS
ÉTATS-UNIS
1982=100



La victoire foudroyante des États-Unis et de leurs alliés dans le golfe Persique déclencha, au contraire, une forte poussée d'optimisme chez les entreprises et les ménages américains. Les conjoncturistes mirent alors en garde contre un enthousiasme excessif. Certes, l'hypothèque sur les approvisionnements en pétrole se trouvait levée, comme celle qui pesait sur le transport aérien. Les États-Unis pouvaient être assurés d'obtenir une part prépondérante dans les contrats pour la reconstruction du Koweit. De façon plus générale, leur capacité d'imposer leurs vues en matière économique se voyait renforcée partout dans le monde. Avec l'effondrement de plus en plus évident de l'Union soviétique, il n'existait plus aucun contrepoids majeur à l'influence américaine. Les difficultés économiques internes des États-Unis n'en demeuraient pas moins préoccupantes.

Les prouesses de la technologie militaire pouvaient faire oublier le «syndrome du Viêt-nam», elles n'effaçaient pas les effets de la faible croissance de la productivité aux États-Unis, accumulés sur de nombreuses années. La relance par le secteur extérieur serait difficile, d'autant plus qu'il fallait compter avec la hausse des cours d'un dollar américain redevenu valeur refuge mondiale par excellence. Le crédit moral d'avoir remporté la guerre froide ne remboursait pas non plus les dettes accumulées par les agents économiques. L'endettement des consommateurs interdit toute pensée d'une vigoureuse reprise économique entraînée par l'accroissement de la consommation. Le déficit fédéral, presque hors de contrôle, ne laisse guère de place non plus à une politique budgétaire traditionnelle de relance. Quant à l'endettement des banques, il rend problématique l'utilisation d'une politique monétaire expansionniste. Ce n'est plus le haut loyer de l'argent qui freine les prêts, mais le désir actuel des banques de n'avancer de fonds que sur présentation de garanties exceptionnelles de solvabilité; dans de telles conditions, une baisse des taux d'intérêt n'a pas son utilité coutumière, sinon pour limiter la hausse des cours du change.

Les chefs d'entreprises manufacturières se révélèrent plus optimistes que les conjoncturistes, et les livraisons dans le secteur de la fabrication retrouvèrent le chemin de la croissance au printemps et tout au long de l'été, soutenues par une demande en hausse pour les biens durables. D'avril à juillet, la production industrielle a regagné environ les deux tiers du terrain perdu pendant la récession, c'est-à-dire pour cette statistique d'octobre à mars. Selon les données de la comptabilité nationale américaine, la baisse du PNB fut négligeable au second trimestre et s'est transformée en hausse de 2,4 % au troisième.

L'optimisme excessif que provoqua chez beaucoup la fin de la guerre du golfe Persique ne pouvait cependant éviter de déboucher sur la désillusion. De fait, la confiance du consommateur chuta brusquement à l'automne, et les indices qui la mesurent atteignirent des profondeurs rarement atteintes, si ce n'est en 1982 et au plus fort de l'incertitude sur le conflit avec l'Irak. Quant aux firmes, une enquête du Wall Street Journal menée auprès de 371 grandes compagnies américaines révélait que les profits au troisième trimestre de 1991 étaient en baisse de 23 % par rapport à leur niveau un an auparavant.

Les conséquences de ce pessimisme ne se firent pas attendre. La production industrielle arrêta sa progression en août et ne l'avait toujours pas reprise en octobre. Comme toujours, c'est le secteur des biens durables qui signale ici le plus clairement la modification du climat conjoncturel.

Les commandes de biens durables avaient baissé de presque 15 % entre novembre et mars, et entièrement regagné le terrain perdu d'avril à juillet. Or en deux mois, août et septembre, elles ont chuté à nouveau, d'environ 7 %. Les ventes d'automobiles et de camions légers au troisième trimestre présentaient une baisse de 12,5 % par rapport à la période correspondante de 1990, tandis que les trois grands fabricants d'automobiles aux États-Unis annonçaient pour ce même trimestre des pertes de 1,7 milliard de dollars américains. Quant aux mises en chantier de logements résidentiels, leur nombre depuis février ne s'est guère éloigné du million en données mensuelles annualisées. À titre de comparaison, l'année 1987 a commencé alors que le nombre de mises en chantier de logements résidentiels, sur la même base de mesure, s'élevait à un million sept cent mille.

Ces tendances inquiétantes se manifestent aussi au niveau de l'emploi des personnes et des machines. Après les hausses rapides de 1990, le chômage a oscillé entre 6,5 % et 7 % de février à octobre. À la fin de cette période, il se situait à 6,8 % et les États-Unis comptaient 1,8 million de chômeurs de plus qu'en juillet 1990. Les pertes d'emplois manufacturiers sont fortes en septembre et en octobre, effaçant les gains des mois précédents. En octobre, le taux d'utilisation de la capacité de production industrielle est de nouveau retombé et n'est plus que de 79,6 %.

Si les mauvaises nouvelles se multiplièrent à la fin d'octobre et au début de novembre, la majorité des conjoncturistes n'en est pas moins d'avis, comme au printemps, que les sentiments des agents économiques sont exagérés par rapport à l'état réel de l'économie américaine, contrairement au début de l'année dans un sens pessimiste. Ces mêmes conjoncturistes sont cependant prompts à noter aussi que, bien qu'il soit peu probable, un retour à la récession demeure possible.

Dans des débats qui ressemblent beaucoup à ceux de l'automne 1990, les conjoncturistes américains s'interrogent à l'automne 1991 pour savoir si, oui ou non, l'économie est en récession. L'indice des indicateurs avancés ne permet pas de trancher entre les positions adverses; en août et septembre, il a interrompu sa hausse, sans pour autant connaître de baisse significative. Les autorités, quant à elles, prennent très au sérieux le risque d'un retour de la récession, ce d'autant plus que 1992 sera une année électorale aux États-Unis et que les électeurs de Pennsylvanie ont envoyé un message sans équivoque à la Maison-Blanche en novembre. Profitant de l'excellent comportement des indices de prix, le Federal Reserve System a aussitôt ramené à 4,5 % le taux d'escompte, qui s'établit ainsi à son plus bas niveau depuis dix-huit ans.

La baisse des taux d'intérêt suffira-t-elle à remettre l'économie sur les rails de la croissance? Certains analystes en doutent. Selon eux, les États-Unis payent aujourd'hui le prix d'avoir laissé développer durant de nombreuses années une bulle spéculative sur le marché immobilier. Dans le cas des immeubles de bureau, cette situation s'est traduite par la construction d'un parc excessif de ce type d'immeubles. Le taux d'occupation est si bas dans les grandes villes américaines qu'aucune reprise de ce secteur de la construction n'est envisageable, du moins avant plusieurs années.

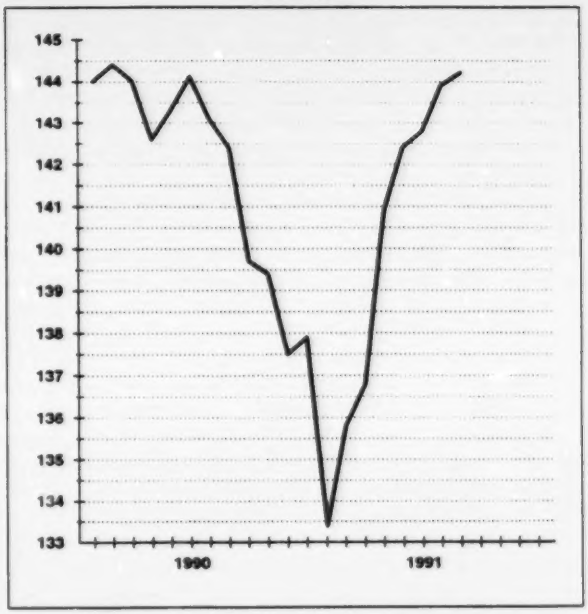
Le cas des immeubles résidentiels est cependant beaucoup plus grave. Car non seulement y a-t-il eu surinvestissement, mais beaucoup de ménages ont basé leurs plans de dépenses et d'emprunts sur une estimation surévaluée de leur actif principal, la maison familiale. Au moyen des hypothèques, ces ménages avaient en fait déjà consommé une partie de ce qu'ils considéraient comme un élément sûr de leur richesse. La chute des prix dans l'immobilier laisse ces ménages endettés, voire en cessation de paiement, et atteints dans leur capacité même d'emprunter. Il faut se souvenir aussi que la récession de 1990-1991, contrairement aux précédentes, a largement touché des emplois occupés par des membres de la classe moyenne. Ces ménages ont eu à porter une part importante du fardeau fiscal, une fragilisation et parfois une perte de leur emploi, en plus de l'affaissement de la valeur de leur actif principal, qu'ils considéraient comme le plus infaillible des moyens vers les gains en capitaux.

Il est facile de comprendre que la baisse des taux d'intérêt, tout en étant la bienvenue, ne pourra ramener les ménages échaudés de la classe moyenne à un comportement de dépenses insouciantes largement financées à crédit. D'ailleurs, le système bancaire a été lui aussi ébranlé par la perte de valeur des actifs qu'il avait acceptés comme gage de ses prêts. Il se montre aujourd'hui bien plus circonspect dans ses avances de fonds qu'il ne l'était avant la récession. Tous les analystes concluent donc qu'une relance vigoureuse est très improbable, malgré les efforts que le président Bush ne manquera pas de déployer en 1992 pour stimuler l'économie et augmenter ainsi ses chances de réélection.

CONJONCTURE CANADIENNE ET QUÉBÉCOISE

L'économie canadienne a connu une période conjoncturelle extrêmement difficile au début de 1991. La mise en place de la taxe fédérale sur les produits et services a eu pour effet d'avancer des achats à la fin de 1990. Au premier trimestre de l'année, ces achats ont fait défaut alors que la récession nord-américaine était aiguë et que les incertitudes entourant la guerre dans le golfe Persique et un possible choc pétrolier d'envergure restaient entières.

INDICE DES INDICATEURS ÉCONOMIQUES AVANCÉS
CANADA
1981=100



C'est en avril que le produit intérieur brut a repris sa croissance, dans le secteur des biens comme dans celui des services. Cette tendance s'est poursuivie jusqu'au mois d'août. Comme aux États-Unis au même moment, la progression s'est surtout faite dans le secteur des biens. Depuis août, l'évolution du produit intérieur brut semble hésiter. Ce n'est plus la récession, ce n'est pas vraiment une reprise. Pour reprendre l'analyse de certains conjoncturistes, il s'agit d'une relance timide et précaire. Comme aux États-Unis, l'endettement des agents économiques est pour beaucoup dans l'anémie de la demande.

Les différents indicateurs conjoncturels semblent transmettre des messages contradictoires. Pour une part, ce phénomène s'explique par le fait qu'un retour à l'expansion est toujours un phénomène plus diffus que la propagation d'une récession à travers une économie. Il faut tenir compte aussi d'une différence entre deux catégories d'indicateurs.

Une première catégorie d'indicateurs vise à comparer des niveaux moyens de 1990 à des niveaux moyens de 1991. Ces indicateurs donnent des résultats pessimistes, puisque l'activité économique a très nettement baissé à la fin de 1990, et que cette baisse est loin d'être rattrapée. Ce type d'indicateurs a son intérêt, mais il n'apprend rien sur l'évolution très récente de la conjoncture.

Une deuxième catégorie d'indicateurs visent à comparer les niveaux prévalant au début de 1991 aux niveaux prévalant à la fin de la même année. Pour avoir un sens, la comparaison

doit porter sur des données désaisonnalisées. Ce type d'indicateurs permet de suivre de très près l'évolution récente de la conjoncture. Il est par contre plus fragile, sa base de comparaison étant plus étroite.

L'emploi fournit un bon exemple de ce phénomène de divergence entre les deux types d'indicateurs. Par comparaison des moyennes de 1990 et de 1991, le nombre d'emplois recule de 2 % au Canada, une perte de 250000 postes dont 145000 manufacturiers (données des 10 premiers mois). En revanche, le nombre total d'emplois en octobre montrait par rapport à celui de février une progression de 100000, ce qui est une hausse modeste, mais réelle. Pour illustrer l'évolution récente de l'économie canadienne, ce deuxième type d'indicateurs est beaucoup plus approprié.

Sauf en janvier, le taux de chômage s'est toujours situé entre 10,0 % et 10,6 % en 1991. Le taux d'emploi des capacités de production est tombé, lui, de 77,1 % (moyenne des 4 trimestres de 1990) à 70,1 % au premier trimestre de 1991. Une très légère remontée s'est produite au deuxième trimestre, le taux atteignant 71,3 %.

La chute des profits est forte. La baisse des profits entre le troisième trimestre 1990 et le troisième trimestre 1991 est de 85 %, selon un sondage récent de Dow Jones Canada. Une autre façon de mesurer l'ampleur du phénomène est de constater qu'en période de prospérité économique, les profits nets des entreprises représentent environ 10 % du produit intérieur brut. Or ils ne seraient qu'à 4,5 %, un niveau auquel ils ne sont pas descendus depuis 1932 selon certaines études.

Il n'est donc guère surprenant de voir les intentions d'investissement baisser au Canada. Selon une enquête de début d'année de Statistique Canada, les immobilisations augmenteraient en 1991 de 2,8 % en dollars courants sur l'ensemble de l'économie canadienne, et reculeraient de 2,5 % dans le secteur de la fabrication.

L'activité dans l'industrie de la construction a été irrégulière. La valeur des permis de bâtir non résidentiels baisse assez régulièrement depuis l'été de 1989. Cette statistique a diminué de moitié environ au cours de cette période. La valeur des permis de bâtir résidentiels a bien progressé en 1991, regagnant près de la moitié des pertes enregistrées au cours de l'année 1990.

La politique monétaire a beaucoup relâché le taux d'intérêt, qui est passé de 14 % au printemps de 1990 à 7,75 % au début de novembre 1991. Cette baisse était d'autant plus nécessaire que le taux d'inflation diminuait lui-même fortement et que le dollar canadien continuait à s'échanger à des cours records sur les marchés des changes. La différence entre le taux canadien et le taux américain reste à un niveau anormalement élevé par rapport à ce qu'il avait toujours été avant 1988. De plus, après la hausse prévisible et limitée dans le temps qui a accompagné la mise en place de la taxe fédérale sur les produits et services, les taux d'inflation n'ont pas montré de tendances inquiétantes en 1991, et les salaires non plus.

L'argument le plus fort contre la possibilité d'un retour à la récession au Canada demeure l'évolution de l'indice composite des indicateurs avancés. Cet indice a fortement décru de juin 1990 à janvier 1991. Depuis février, il n'a pas cessé d'augmenter à un rythme tout aussi rapide que celui de sa chute, pour retrouver à l'automne son niveau de la mi-année de 1990.

La conjoncture québécoise ne s'éloigne pas fortement de la conjoncture canadienne d'ensemble. Le recul de l'emploi est cependant plus faible qu'en Ontario (2,5 % contre 3,6 %, moyenne des 10 premiers mois).

Selon une enquête de début d'année de Statistique Canada, les immobilisations progresseraient plus vite en Ontario qu'au Québec en 1991 (3,4 % contre 2,5 %). Ces intentions d'investissement se révéleront cependant assez différentes des données finales, en raison de l'évolution rapide de la conjoncture. C'est ainsi que le programme «Mon taux, mon toit» devrait enrayer le recul de 4,4 % prévu en début d'année dans la construction résidentielle.

Selon les prévisions du Conference Board du Canada, la baisse du PIB serait plus modérée au Québec qu'en Ontario en 1991 (0,6 % contre 0,9 %). Il faut dire que la contraction au premier trimestre a été pour l'économie québécoise d'une moins grande ampleur que celle qui a touché l'économie ontarienne (0,7 % contre 1,8 %). Seules les provinces de la Saskatchewan, de l'Alberta et de la Colombie-Britannique ont connu une conjoncture plus favorable que celle du Québec.

SECTEUR MANUFACTURIER

SECTEUR MANUFACTURIER

La récession amorcée en 1990 continue d'entraîner à la baisse la production manufacturière québécoise, en recul de 6,8 % en 1991 (estimation du Conference Board du Canada). Ce sont les industries productrices de biens durables, plus sensibles aux cycles économiques, qui sont les plus touchées. La contraction du nombre d'emplois dans le secteur manufacturier a pris fin au deuxième trimestre de 1991. Depuis, l'emploi progresse lentement. La chute en Ontario fut plus forte et plus longue. Au Québec comme au Canada, l'investissement manufacturier s'est contracté en 1991 après sept années de hausse. La conjoncture économique difficile explique la baisse très sérieuse des profits et le grand nombre de faillites.

ÉVOLUTION DES PRIX INDUSTRIELS

La croissance de l'indice des prix des industries manufacturières n'a cessé de ralentir depuis 1989. Au cours des neuf premiers mois de 1991, cet indice affiche même un très léger recul de 0,3 point par comparaison avec la période correspondante de 1990. Depuis le mois de janvier, il a subi huit baisses mensuelles consécutives, si bien que son niveau en septembre 1991 est inférieur à celui de septembre 1988. La baisse devrait se poursuivre durant les derniers mois de l'année. Au deuxième semestre de 1990, une conjoncture particulière des prix industriels était apparue en raison des inquiétudes nées du conflit armé dans le golfe Persique. Cette incertitude s'est rapidement dissipée au début de 1991.

Plusieurs industries connaissent une baisse absolue de leur niveau de prix, certaines après avoir déjà connu un recul en 1990. Des baisses majeures se produisent dans les industries du papier et de la première transformation des métaux. Dans ce dernier cas, les prix ont diminué de plus de 15 % en deux ans. Bien que moins importante, la baisse de l'indice pour l'industrie du papier déstabilise l'industrie, principalement dans le secteur du papier journal. Dans ces deux industries très importantes pour l'économie du Québec, les perspectives mondiales paraissent un peu plus favorables que dans un passé récent. Le prix du papier journal pourrait se raffermir tandis que l'offre internationale d'aluminium est en diminution, gage d'un relèvement du prix de ce métal.

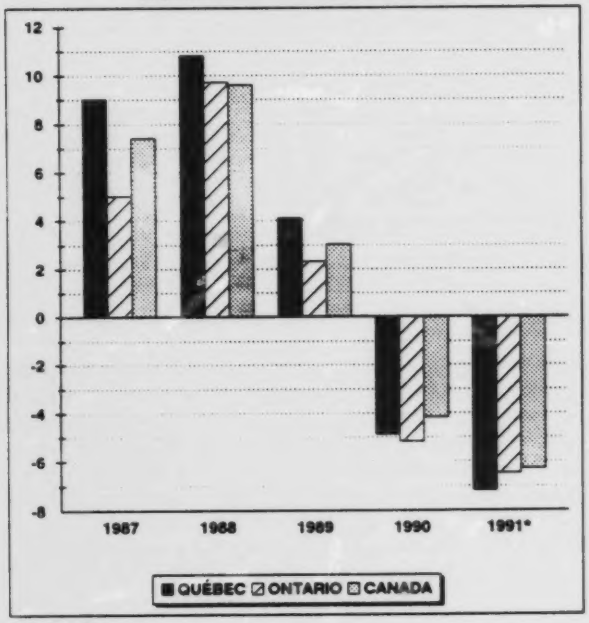
ÉVOLUTION DE LA PRODUCTION

Les livraisons manufacturières québécoises connaissent en 1991 un deuxième recul consécutif. La baisse de 7,2 % au Québec est légèrement moins sérieuse que celle de l'Ontario. Les industries productrices de biens durables, dont le caractère cyclique est bien connu, subissent les diminutions les plus importantes. Les entreprises réduisent leur production et puisent dans les stocks de produits finis accumulés lors de la première phase de la récession. Le secteur extérieur apporte une contribution positive à la situation du secteur manufacturier. Grâce à la croissance particulièrement forte de certains produits, les exportations internationales du Québec progressent au rythme de 8,4 %.

LIVRAISONS

La production industrielle québécoise a continué de manifester des signes de récession en 1991; les livraisons manufacturières régressent de 7,2 % pour les neuf premiers mois de l'année comparés aux mêmes mois de l'année précédente. Déjà, sur l'ensemble de 1990 elles avaient baissé de 4,9 %. La récente récession a donc très durement frappé le secteur de la fabrication. La contraction a été plus forte en Ontario, qui reprend toutefois plus vite le niveau de ses activités. Les reculs de 1990 et de 1991 dans cette province sont respectivement de 5,2 % et de 6,5 %.

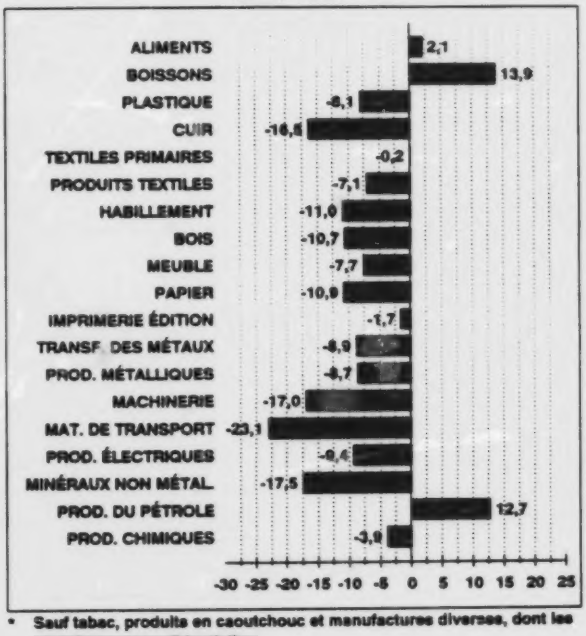
LIVRAISONS MANUFACTURIÈRES
QUÉBEC, ONTARIO, CANADA
VARIATIONS ANNUELLES EN %



* Neuf mois.

Comme en 1990, les industries productrices de biens durables sont les plus affectées par la contraction générale de l'activité économique. La baisse de leurs livraisons en 1991 atteint 13,0 %, comparativement à un recul beaucoup plus faible de 2,8 % dans les industries productrices de biens non durables. Les biens durables sont bien connus pour leur plus grande sensibilité aux mouvements cycliques. La reprise dans ce sous-secteur à l'issue de la récession devrait donc être aussi plus marquée.

LIVRAISONS MANUFACTURIÈRES*
QUÉBEC
VARIATIONS EN %
1991 / 1990**



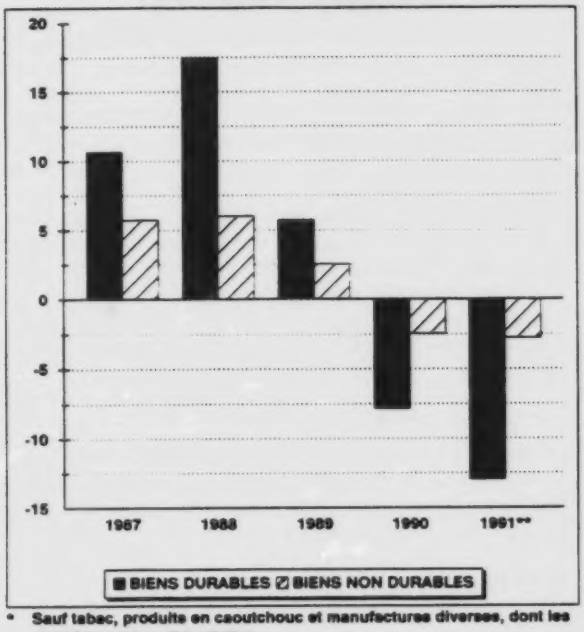
* Sauf tabac, produits en caoutchouc et manufactures diverses, dont les données sont confidentielles.

** Neuf mois.

Les groupes d'industries particulièrement affectés, avec des contractions de plus de 15 % des livraisons, sont le matériel de transport, touché par l'élimination d'un quart de travail à l'usine de General Motors à Boisbriand, suivie par la fermeture temporaire pour le rééquipement; les produits minéraux non métalliques, en raison de la chute de l'activité de la construction; la machinerie, dont les ventes sont liées aux dépenses en équipement des entreprises; et le cuir, avec l'affaissement de l'industrie de la chaussure. Parmi les industries importantes qui accusent aussi des baisses supérieures à la moyenne québécoise, il faut citer le bois, l'habillement et le papier.

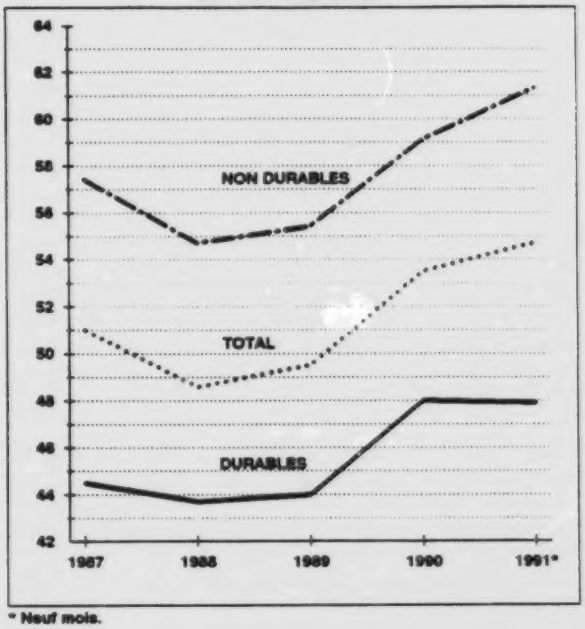
Quelques groupes ou sous-groupes d'industries ont par contre bien résisté à la conjoncture difficile de 1991: aliments, boissons, imprimerie et édition, produits pharmaceutiques et médicaments, produits du pétrole et aéronefs.

BIENS DURABLES ET BIENS NON DURABLES
QUÉBEC
VARIATIONS ANNUELLES EN %



* Sauf tabac, produits en caoutchouc et manufactures diverses, dont les données sont confidentielles.
** Neuf mois.

BIENS DURABLES ET BIENS NON DURABLES
CANADA
EN POURCENTAGE



* Neuf mois.

Bien que la reprise ne se manifeste pas encore avec la vigueur espérée, les résultats des derniers mois de 1991 permettront sans doute de limiter la baisse des livraisons mesurée sur l'ensemble de l'année. Si le recul pour l'ensemble de 1991 s'établissait à 6 %, le niveau des livraisons manufacturières québécoises atteindrait 68,5 milliards de dollars.

STOCKS

Les stocks de produits finis du secteur manufacturier canadien diminuent de 4,6 %, par comparaison de la moyenne des neuf premiers mois de 1991 et de 1990. Cette situation est conforme à l'évolution habituelle des stocks lors des phases de fin de récession et de reprise. Cependant, l'amplitude de ces mouvements cycliques des stocks fut beaucoup moindre que lors de la récession de 1981-1982.

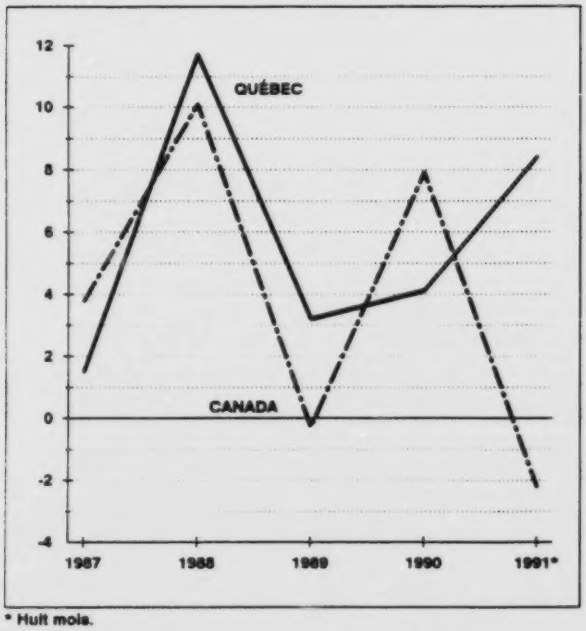
Il est habituel en début de récession de constater une accumulation non désirée des stocks dans les entreprises. Le ratio des stocks par rapport aux livraisons est une mesure assez fidèle de ce phénomène. Ce ratio présente une hausse très nette pour l'année 1990. Pour résorber ces stocks excédentaires, les entreprises ralentissent leur rythme de production. Si cette résorption n'est pas assez avancée lorsque la demande se raffermit, elles retardent la relance de la fabrication. C'est ce qui s'est produit en 1991, si bien qu'à l'exception des trois premiers mois de l'année, le ratio des stocks par rapport aux livraisons est en recul par rapport à son niveau de l'année précédente.

La chute des stocks provient exclusivement en 1991 des industries productrices de biens durables, avec une baisse de 10,5 %. Il faut citer ici en particulier le meuble, la première transformation des métaux, la fabrication de produits en métal, le matériel de transport et les produits électriques et électroniques. Pour les industries canadiennes productrices de biens non durables, les stocks sont relativement stables en moyenne en 1991, n'augmentant que de 0,6 %. Ces données laissent toutefois la place à des variations importantes d'industrie à industrie.

EXPORTATIONS

Les exportations internationales totales du Québec dépassent 17 milliards de dollars pour les huit premiers mois de 1991, une vigoureuse croissance de 8,4 % par rapport à la même période de 1990. Ce résultat très positif surprend dans un contexte nord-américain de récession où la production manufacturière chute de façon majeure et où les exportations du reste du Canada déclinent de 4,3 %. La surprise est d'autant plus grande qu'en 1988 et 1989, années d'expansion économique vigoureuse, la progression n'avait été que de 3 % ou 4 %. Ces données pour 1991, cependant, ne couvrent qu'une partie de l'année et demeurent préliminaires. En conséquence, l'analyse qui en découle pourrait

EXPORTATIONS INTERNATIONALES
QUÉBEC ET CANADA
VARIATIONS ANNUELLES EN %



* Huit mois.

devoir être modifiée à l'occasion de la publication des données définitives. L'étude des données québécoises sur les exportations des dix principaux produits en ordre décroissant d'importance fournit malgré tout quelques indications intéressantes.

Les trois produits en tête de ce classement, qui ensemble constituent le tiers des exportations du Québec, connaissent des hausses très appréciables. La progression de 9,9 % pour le papier journal détonne dans l'actuel contexte très difficile pour toutes les papetières, d'autant plus que pour le Canada excluant le Québec c'est d'un recul de 5,5 % qu'il faut parler. Ceci peut s'expliquer en partie par le resserrement des contraintes sur l'utilisation des fibres non recyclées sur le marché californien, débouché naturel des papetières de Colombie-Britannique. Le marché du Nord-Est des États-Unis n'est pas encore soumis à de telles contraintes.

Les exportations d'aluminium et alliages rebondissent de 12,1 % en 1991 après deux années consécutives de contraction marquée de leur valeur. Tout indique cependant que la situation mondiale du marché de l'aluminium ne s'est pas améliorée, ce qui explique les récentes décisions de procéder à des réductions de production, ainsi que les contre-performances des autres provinces à l'exportation.

La croissance sectorielle la plus forte des exportations en 1991, et la plus difficile à justifier, provient de la catégorie douanière «autre équipement et matériel de télécommunications»; la hausse est de 93,5 %. Bien qu'il s'agisse d'un domaine où l'activité demeure assez soutenue, la prudence s'impose dans l'interprétation de cette statistique, qui a déjà présenté dans le passé de fortes variations d'apparence aléatoire.

Les moteurs d'avions et pièces viennent au quatrième rang par ordre d'importance des exportations. Cette catégorie de produits essuie une baisse de 15,0 %. La récession économique n'a pas épargné ce secteur en 1991, forçant entre autres Pratt & Whitney à réduire sa production et son personnel.

Au cinquième rang, les exportations d'automobiles et de châssis se contractent de 23,5 %. Les données du premier semestre étaient plus favorables. Mais l'effet de la fermeture temporaire de l'usine de General Motors à Boisbriand a eu un très fort impact à partir de juillet. En Ontario aussi, le secteur automobile connaît une année difficile au chapitre des exportations.

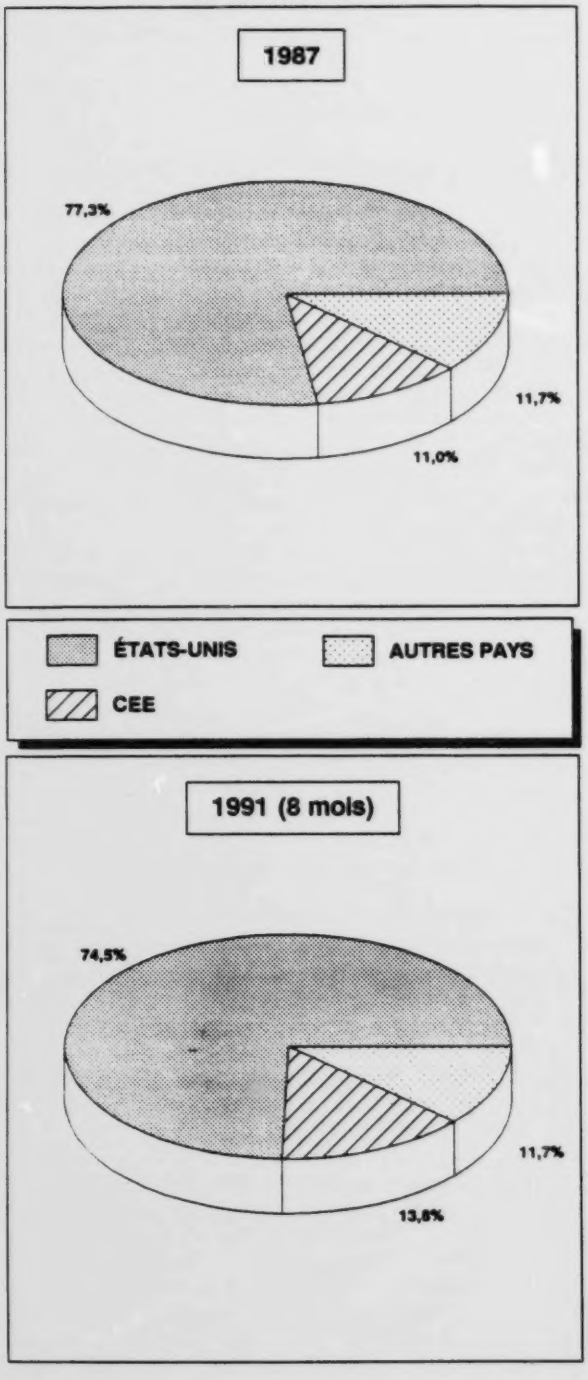
Le sixième produit par ordre d'importance, les pâtes de bois, voit ses exportations diminuer de 8,4 %. Ce résultat reflète bien la situation du marché du papier. Il s'agit d'une deuxième année consécutive de baisse sensible, l'année 1990 s'étant soldée par un recul de 12,6 %.

Les produits classés du septième au neuvième rang connaissent d'excellentes performances à l'exportation. Les exportations de cuivre et d'alliages, après une baisse de 5,7 % en 1990, rebondissent de 16,0 % pour les huit premiers mois de 1991; un certain relèvement des prix internationaux du cuivre explique l'ampleur de la hausse. Les avions entiers avec moteurs voient leurs exportations croître de 72,8 %, une performance exceptionnelle; les succès commerciaux de Canadair et de Bell Helicopter en sont responsables. Les exportations de tels produits au coût unitaire important sont cependant très volatiles sur de courtes périodes en raison du calendrier de livraison des produits finis. Les exportations de la catégorie des instruments de mesure, de contrôle, de laboratoire, de médecine et d'optique continuent en 1991 d'afficher une très forte croissance (30,7 %); entre 1985 et 1990, la valeur de ces exportations a été multipliée par cinq.

Enfin, le groupe de produits classé au dixième rang par ordre d'importance des exportations n'a pas connu une bonne année sur les marchés extérieurs. Les ventes à l'étranger de machines et matériel de bureau régressent de 16,4 %; l'industrie des micro-ordinateurs, composante principale de ce sous-secteur, est en constante réorganisation et le Québec ne fait pas exception.

Les exportations du Québec à destination des États-Unis atteignent 13 milliards de dollars au cours des huit premiers mois de 1991, une hausse de 6,9 % par rapport à la période équivalente de 1990. Ce rythme de croissance n'est pas très éloigné de celui observé sur l'ensemble de l'année 1990 (7,0 %). Cette progression, est d'autant plus satisfaisante qu'elle s'est produite en période d'appréciation continue de la devise canadienne par rapport au dollar américain (gain de 3 cents en 1989, de 1 cent en 1990 et de 3 cents en 1991).

DESTINATION DES EXPORTATIONS INTERNATIONALES CHARGÉES AU QUÉBEC ÉTATS-UNIS, CEE, AUTRES PAYS RÉPARTITION EN %



Il est cependant troublant de constater que la seule hausse des exportations de la catégorie «autre équipement et matériel de télécommunications» explique en totalité le relèvement de l'ensemble des ventes aux États-Unis. Ceci invite à la prudence dans l'interprétation des données.

La part relative des États-Unis dans le total des exportations québécoises demeure stable, passant de 74,8 % à 74,5 %. Les exportations vers la CEE et plusieurs autres pays ont en effet aussi augmenté très fortement en 1991.

Les exportations vers la CEE viennent au deuxième rang par ordre d'importance dans les ventes du Québec à l'étranger. Après un recul de 3,5 % en 1990, elles croissent de 17,1 % en 1991, retrouvant un rythme de progression conforme à la tendance des années antérieures; au contraire, les exportations du Canada à l'exclusion du Québec affichent un repli de 3,7 % dans le cas de la CEE. La part relative de la CEE dans les exportations québécoises retrouve ainsi, à 13,8 %, un niveau comparable à celui de 1989.

À l'intérieur de la Communauté, trois des quatre principaux pays en termes de commerce avec le Québec présentent des hausses considérables: les Pays-Bas (32,9 %), l'Allemagne (29,5 %) et la France (20,3 %); les exportations vers le Royaume-Uni diminuent de 4,2 % au cours des huit premiers mois de 1991. Aux Pays-Bas, ce sont les ventes d'aluminium, de cuivre et d'instruments de mesure et de contrôle qui alimentent la croissance. Sur le marché allemand, l'évolution des exportations de pâte de bois, de minerai de fer, de papier journal et de matériel de télécommunications a joué un rôle prépondérant. Dans le cas de la France, l'augmentation est due aux produits de l'aéronautique, à l'aluminium et au papier journal. Enfin, au Royaume-Uni, l'augmentation des ventes de papier journal et de bois d'œuvre a été annulée par des diminutions dans le cas du cuivre et des moteurs d'avions. La dépréciation du dollar canadien par rapport aux principales devises européennes (de septembre 1989 au début de 1991) semble donc faire sentir ses effets sur les flux commerciaux vers la CEE.

Les exportations vers le marché japonais connaissent une deuxième année consécutive de forte baisse. Après un recul de 11,6 % en 1990, elles chutent à nouveau en 1991 de 7,4 % (données des 8 premiers mois). La part de ce pays dans les exportations totales du Québec est de 1,4 %, alors qu'elle est de 5 % pour le reste du Canada. Des reculs dans les ventes de produits alimentaires et de pâte de bois expliquent la baisse de 1991.

La croissance des exportations globales du Québec devrait continuer à ralentir en fin d'année. La faiblesse évidente de la reprise américaine et la montée soutenue du dollar canadien contribueront à la freiner. Sur ce point, la conjoncture propre aux deux des plus importants produits d'exportation du Québec, le papier journal et l'aluminium, jouera un rôle majeur. Au total, la croissance des exportations du Québec en 1991 ne devrait pas se révéler très différente de celle de

1990. À plus long terme, l'évolution du cours du dollar canadien sera déterminante.

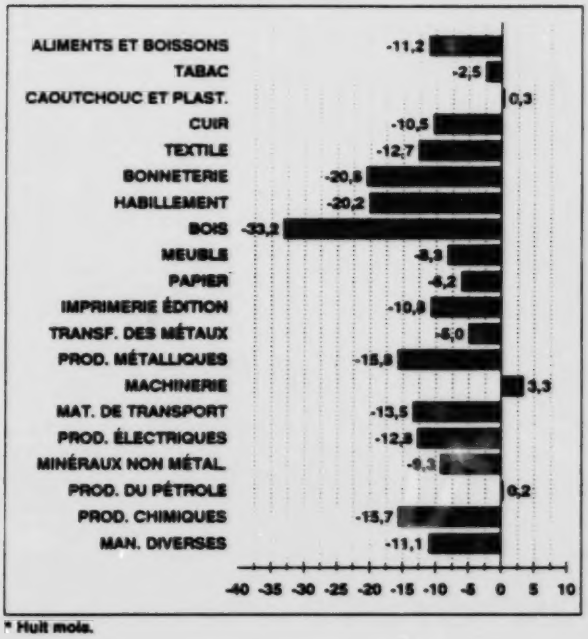
UTILISATION DES RESSOURCES HUMAINES

La chute du nombre d'emplois a été enrayée en début d'année et une modeste progression est apparue dans les mois ultérieurs. La hausse des salaires n'a été ni aussi modérée qu'à l'habitude en période de récession, ni aussi forte qu'une volonté de rattrapage de l'effet de la TPS n'aurait pu le faire craindre.

EMPLOI

Après un début d'année très difficile, les données du marché du travail ont connu une lente remontée au cours de 1991. Conséquence de cette progression, l'emploi et le chômage se retrouvaient en octobre à des niveaux semblables à ceux de novembre 1990. Les effets de la récession récente ne sont pas tous effacés pour autant.

ENSEMBLE DES SALARIÉS DANS LA FABRICATION
QUÉBEC
VARIATIONS EN %
1991 / 1990*



* Huit mois.

Pour le nombre d'emplois, une comparaison de la moyenne des dix premiers mois de 1991 et des dix premiers mois de 1990 indique un recul sur l'ensemble de l'économie québécoise de 2,5 %, c'est-à-dire une perte de 77000 emplois en 1991. Cette mesure mécanique, cependant, est trompeuse pour qui entreprendrait d'évaluer sans précaution la performance réelle du marché du travail. En réalité, l'emploi n'a pas baissé, mais augmenté en 1991, de quelque 35000 emplois entre janvier et octobre.

Le paradoxe s'explique facilement. La première partie de l'année 1990 avait été excellente pour l'emploi au Québec, plus résistant que l'Ontario aux effets de la récession; en juillet, le nombre d'emplois québécois dépassait de 75000 sa valeur de douze mois plus tôt, alors que l'Ontario venait de perdre 70000 emplois en cinq mois. Ce que dit essentiellement la comparaison des dix premiers mois de 1991 et des dix premiers mois de 1990 dans le cas du Québec, c'est donc que le premier semestre de 1990 avait été beaucoup plus prospère que le premier semestre de 1991. Ou, ce qui revient au même, qu'une récession sérieuse a sévi au deuxième semestre de 1990. Cet effet domine complètement, dans la comparaison, la progression de l'emploi en 1991, modeste mais réelle. Cette constatation donne la clé du paradoxe.

Dans les faits, selon l'enquête de Statistique Canada sur la population active, une première hausse dans le nombre d'emplois en 1991, d'une durée de quatre mois, s'est produite de février à mai. Ce gain de 38000 emplois a ramené le nombre d'emplois très légèrement au-dessus de la barre des trois millions (3005000, comme en novembre 1990). Il s'est trouvé cependant dissipé par un recul de 22000 emplois en juin. C'est en octobre seulement que le marché du travail a terminé de se relever du repli de juin, faisant repasser pour la seconde fois dans l'année le nombre d'emplois au-dessus de la barre des trois millions, avec 35000 emplois de plus qu'en janvier.

Le même paradoxe se retrouve dans l'analyse de l'emploi manufacturier. Selon la comparaison des dix premiers mois de 1991 et des dix premiers mois de 1990, cette catégorie d'emplois a diminué de 9,2 % en 1991, un recul de 54000; mais cette statistique masque l'évolution réelle. Statistique Canada ne publiant pas ici de données désaisonnalisées, il est plus difficile de suivre de mois en mois l'évolution de la variable. Une analyse minutieuse montrerait cependant une baisse jusqu'en avril, une légère remontée ensuite.

Sur l'ensemble des secteurs, les pertes d'emplois liées à la récession ont été nettement plus nombreuses en Ontario qu'au Québec, même après correction pour tenir compte de la taille différente des deux économies. En Ontario, la chute presque continue de l'emploi a duré douze mois, commençant à se manifester en mars 1990 pour s'achever en février 1991; au cours de cette période 260000 emplois ont été perdus, soit 5,2 % de leur nombre total. Au Québec, le repli a été plus court, prenant place sur six mois, d'août 1990 à janvier 1991; la perte d'emplois s'est limitée à 115000, soit

3,7 % des emplois totaux. Et si en octobre le Québec a retrouvé un niveau d'emploi équivalent à celui de novembre 1990, une comparaison similaire en Ontario indique que cette province a 100000 emplois de moins.

Au Québec, l'emploi féminin a mieux résisté à la récession que l'emploi masculin. Cette fermeté de l'emploi féminin s'explique par une création de 10800 emplois occupés par des femmes en dehors du secteur manufacturier (dont les deux tiers à temps plein; comparaison des moyennes des trois premiers trimestres). L'emploi masculin correspondant diminuait, lui, de 55500. Ce phénomène de création d'emplois féminins non manufacturiers à temps plein ne s'est pas produit en Ontario, qui connaît au contraire un recul de 55400 à ce chapitre. Autre manifestation du même phénomène, le nombre de Québécoises travaillant à temps partiel par nécessité plutôt que par choix n'a augmenté que de 15,5 % en un an, alors que l'Ontario enregistre un bond de 60,9 % dans cette statistique.

Le taux de chômage québécois global a connu une poussée à 12,5 % en mars, et deux décroissances, l'une en mai et l'autre en octobre, où il est tombé à 11,5 % et 11,6 % respectivement. Ces brèves exceptions mises à part, le taux de chômage est resté remarquablement stable en 1991, oscillant entre 11,9 % et 12,1 %. Il s'agit là d'un comportement très différent de celui du dernier semestre de 1990, alors que ce taux était monté de 9,1 % en juillet à 12,0 % en janvier 1991.

La stabilisation du taux de chômage québécois a réduit la différence qui le sépare du taux ontarien. En octobre 1991, le taux ontarien n'était plus que de deux points de pourcentage inférieur au taux québécois. En mai et juin, l'écart était de 1,8 %, en juillet de 1,9 %. Des écarts plus bas n'ont jamais été observés depuis quinze ans.

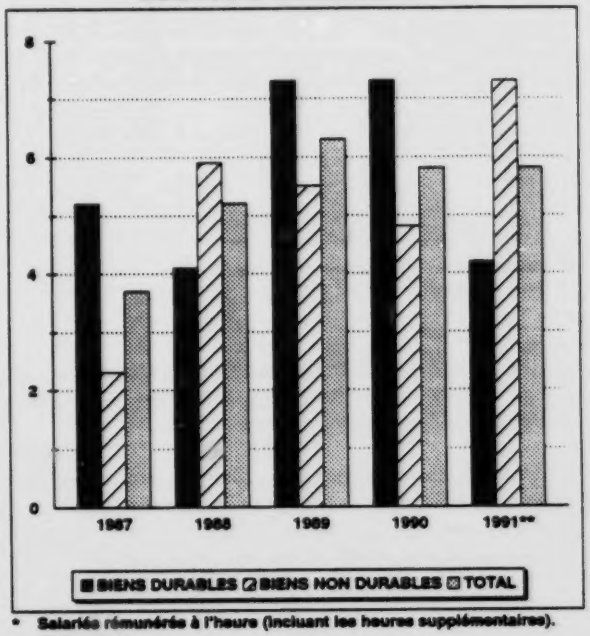
Tous les groupes démographiques de la population active ressentent les effets de la récession sur les taux de chômage. Comme pour l'emploi, cependant, la position relative des femmes s'est améliorée au Québec. Cette amélioration relative du taux de chômage féminin par rapport au taux masculin se poursuit régulièrement depuis 1988. À cette date, mesuré sur les trois premiers trimestres, le taux féminin était de 10,3 %, le taux masculin de 8,9 %. En 1991, sur la même base de mesure, le taux féminin a atteint 11,5 % et le taux masculin 12,6 %.

L'enquête sur les salaires de Statistique Canada donne un aperçu de la répartition des augmentations du nombre d'emplois entre les différents groupes majeurs d'industries. Ces données doivent être interprétées avec précaution, étant donné la faible taille des échantillons utilisés. Dans la comparaison de 1989 et de 1990, les baisses dans le nombre d'emplois avaient surtout frappé le secteur des biens durables, premier touché par la récession. Dans la comparaison de 1990 et de 1991, les pertes sont également réparties entre le secteur des biens durables et le secteur des biens non durables.

SALAIRES

La progression des salaires manufacturiers québécois n'a pas ralenti en 1991. Pour les huit premiers mois de l'année, les salaires horaires moyens des salariés rémunérés à l'heure étaient en hausse de 5,8 % par rapport à 1990. L'an dernier, la hausse était aussi de 5,8 %. Les hausses de rémunération les plus importantes découlent du secteur des biens non durables où le pourcentage d'augmentation passe de 4,8 % en 1990 à 7,3 % en 1991. En revanche, à 4,2 % les hausses dans le secteur des biens durables sont en net ralentissement.

RÉMUNÉRATION HORAIRE MOYENNE DANS LA FABRICATION*
QUÉBEC
VARIATIONS ANNUELLES EN %

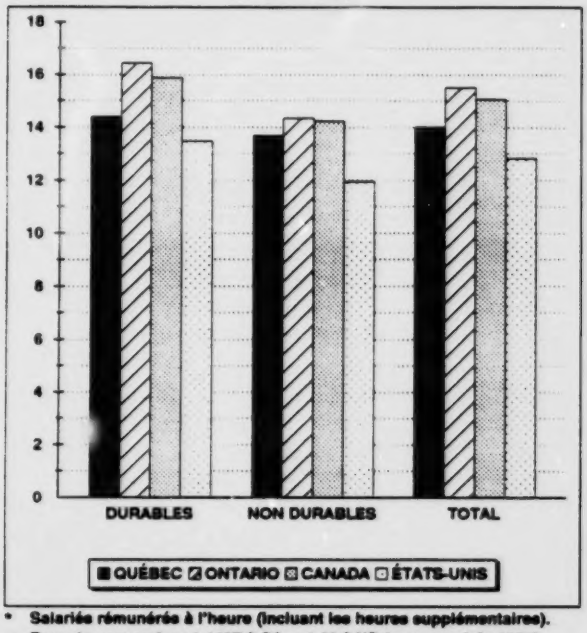


* Salariés rémunérés à l'heure (incluant les heures supplémentaires).
** Huit mois.

Le cours élevé de la devise nationale, conséquence de la politique de la Banque du Canada, a fait grimper les rémunérations horaires moyennes québécoises de 15 % au-dessus des rémunérations américaines correspondantes dans le cas des biens non durables, et de 7 % au-dessus dans le cas des biens durables. Les rémunérations québécoises demeurent cependant inférieures de 10 % à celles de l'Ontario.

Le salaire hebdomadaire manufacturier augmente à un taux annuel de 4,9 % en 1991 (données des 8 premiers mois). Parmi les industries dont le salaire est élevé, seule l'industrie du tabac connaît une hausse sensible (10,6 %). Par ailleurs, deux industries affichent des baisses de salaires: caoutchouc et plastique (baisse de 0,7 %), et produits du pétrole (baisse de 0,5 %). Avec un salaire hebdomadaire

RÉMUNÉRATION HORAIRE MOYENNE DANS LA FABRICATION* QUÉBEC, ONTARIO, CANADA, ÉTATS-UNIS JUIN 1991**



* Salariés rémunérés à l'heure (incluant les heures supplémentaires).
** Taux de conversion: 1,1437 $ CA = 1,00 $ US (moyenne juin 1991).

moyen de 368,18 dollars, le secteur de l'habillement demeure toujours au dernier rang des industries québécoises en dépit d'une progression de 20 % en trois ans.

Le chômage élevé qui frappe actuellement le secteur manufacturier québécois devrait en principe modérer les revendications salariales. C'est ce que semble confirmer les données préliminaires du ministère du Travail du Québec sur les ententes négociées au premier semestre de 1991.

RELATIONS DE TRAVAIL

De 1984 à 1989, les données du ministère du Travail du Québec indiquaient une baisse à peu près continue du nombre de jours-personnes perdus en arrêts de travail dans le secteur manufacturier. L'année 1990, qui a marqué la fin de l'expansion économique, a rendu plus difficile la négociation de conventions collectives; au cours de cette année-là, le nombre de jours-personnes perdus dans des conflits de travail a progressé de 55,6 %. Cette hausse s'explique principalement par le renouvellement des conventions collectives de deux industries clés du secteur manufacturier québécois: les pâtes et papiers et la première transformation des métaux.

La situation conjoncturelle depuis le début de 1991 a certainement contribué à créer un climat moins propice à des affrontements lors des négociations de conventions collectives. Ainsi le nombre de jours-personnes perdus a chuté de 46,6 % en 1991 (données des 9 premiers mois). Les industries du bois et des produits métalliques représentent le tiers des 137000 jours perdus.

Près de 70000 travailleurs et travailleuses du secteur manufacturier québécois ont eu à renouveler leurs conventions collectives dans les trois premiers trimestres de 1991. De ce nombre, près de 65000 l'ont fait sans conflit ou sont en négociation. Des 616 conventions qui ont été renouvelées jusqu'à septembre 1991, une proportion de 94 % n'a impliqué aucun arrêt de travail à ce jour. Il reste 294 conventions à renouveler d'ici la fin de l'année, concernant 21394 employés et employées. Le nombre moyen de jours perdus par personne impliquée dans des grèves ou des lock-out s'élève à 26 en 1991. Ce chiffre contraste avec le sommet de 43 atteint en 1990. La tendance à des grèves plus longues dans les industries de biens durables et plus courtes dans les industries de biens non durables semble se confirmer en 1991.

Des innovations intéressantes sont à signaler en 1991 dans l'évolution des relations de travail au Québec. La concertation entre le syndicat et l'entreprise a permis à une société comme Marine Industrie de signer une entente d'une durée plus longue que celle des conventions collectives habituelles. De nombreuses firmes ont adopté de leur côté le système de rémunération au rendement, tendance qui, selon un sondage récent du Conference Board du Canada, serait particulièrement forte au Québec.

En 1992, au moins 836 conventions collectives arriveront à échéance. Ceci entraînera 68527 travailleurs et travailleuses dans le processus de négociation, soit 24,4 % de moins qu'en 1991. Parmi les industries dont un nombre élevé de syndiqués auront à renouveler leur contrat de travail, il faut citer les aliments et boissons (8500 personnes), l'habillement (7500) et les produits minéraux non métalliques (6400).

UTILISATION DES AUTRES FACTEURS DE PRODUCTION

Le recul du taux canadien d'utilisation de la capacité de production, amorcé il y a deux ans, a laissé place à une légère augmentation au deuxième trimestre de 1991. Cette amélioration se constate principalement dans les industries productrices de biens durables. Les immobilisations manufacturières subissent, tardivement par rapport à l'ensemble des autres variables macroéconomiques, l'impact de la récente récession. Les dépenses québécoises de R-D dans le secteur manufacturier poursuivent leur croissance en 1991, mais à un rythme légèrement plus lent qu'au cours des dernières années.

TAUX D'UTILISATION DES CAPACITÉS

Le taux d'utilisation de la capacité de production dans l'industrie manufacturière canadienne atteint 71,3 % au deuxième trimestre de 1991, en baisse très nette par rapport au niveau moyen de 77,1 % en 1990. Le recul atteint quinze points de pourcentage depuis le sommet de 1986. Cependant, après huit baisses trimestrielles consécutives, un renversement de tendance semble se dessiner: le taux remonte de 1,2 point entre le premier et le deuxième trimestre de 1991.

Cette remontée récente est attribuable aux industries productrices de biens durables tandis que le taux pour les biens non durables est stable pendant les deux trimestres de 1991. Au cours de la récente récession, les deux catégories d'industries ont connu une chute brutale de l'utilisation des capacités de production. Toutefois, ce sont les industries productrices de biens durables, dont le comportement cyclique est le plus fort, qui ont été les plus affectées. Au deuxième trimestre de 1991, les taux sont de 68,6 % pour les biens durables et 74,3 % pour les biens non durables.

Toutes les industries participent au repli de 1991 par rapport à 1990. Les reculs les plus forts se produisent dans les industries des produits en caoutchouc, du cuir, de l'habillement, de l'imprimerie et édition, de la machinerie et des produits minéraux non métalliques. Trois industries affichent un taux d'utilisation relativement élevé, c'est-à-dire au-dessus de 80 % : celles du papier, des produits chimiques et des produits dérivés du pétrole et du charbon. Dans le cas de la première industries citée, cependant, l'évolution rapide de sa conjoncture particulière laisse entrevoir une chute sensible au troisième trimestre.

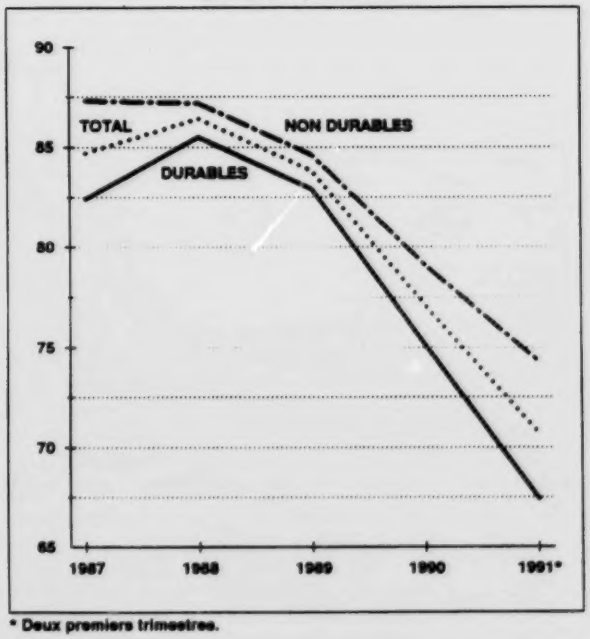
L'analyse comparée des structures industrielles québécoise et canadienne indique que la tendance à la baisse du taux d'utilisation s'applique aussi au Québec dans les deux grands types d'industries. L'utilisation moins intense des capacités a permis depuis 1989 un relâchement progressif des pressions inflationnistes sur les prix industriels. L'évolution en 1991 va dans le même sens.

INVESTISSEMENTS

Il est assez difficile de se faire une idée précise de l'état des immobilisations en 1991. Statistique Canada, en effet, a annoncé au printemps sa décision d'annuler son enquête traditionnelle de mi-année sur les intentions d'investissement. Les informations fort importantes que fournissait cette enquête ne sont disponibles dans aucune autre source.

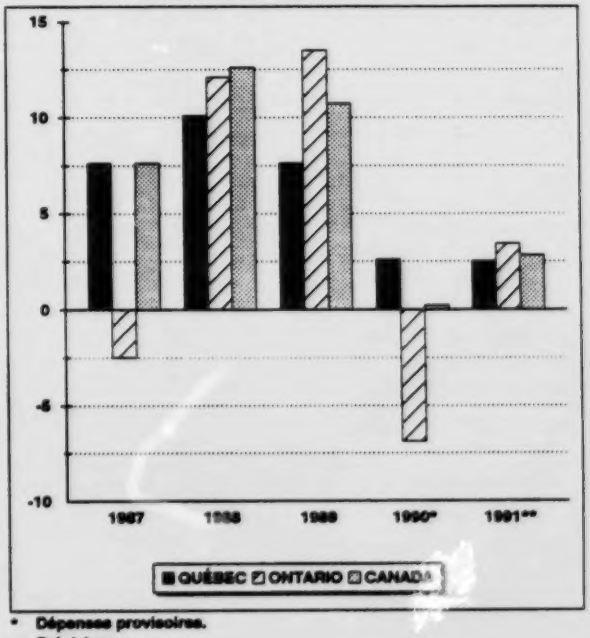
Les résultats de l'enquête préliminaire ont bien été publiés, le 27 février 1991. Ces informations, cependant, ont été obtenues auprès des firmes vers la fin de 1990, à une époque où beaucoup voyaient dans la sécurité de l'approvisionnement mondial en pétrole face à la menace irakienne la

TAUX D'UTILISATION DE LA CAPACITÉ
INDUSTRIES MANUFACTURIÈRES
BIENS DURABLES ET BIENS NON DURABLES
CANADA
EN POURCENTAGE



* Deux premiers trimestres.

IMMOBILISATIONS MANUFACTURIÈRES
QUÉBEC, ONTARIO, CANADA
VARIATIONS ANNUELLES EN %



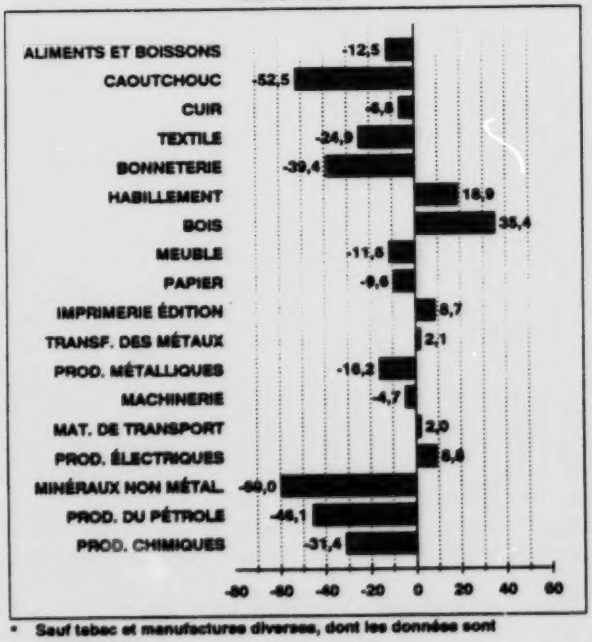
* Dépenses provisoires.
** Prévisions.

grande question de l'heure. Depuis, la situation conjoncturelle a considérablement évolué, tant sur le plan économique que géopolitique. La levée de l'hypothèque irakienne a certainement encouragé les investisseurs, la morosité économique prolongée en a découragé d'autres, mais il est impossible d'évaluer directement ces effets.

En début d'année, Statistique Canada estimait que les intentions d'investissement en 1991 au Québec provoqueraient une hausse de 2,5 % des immobilisations en dollars courants par rapport à 1990. Cette hausse était entièrement à attribuer aux institutions et ministères gouvernementaux (gain de 13,8 %) et aux services d'utilité publique (gain de 25,0 %, en particulier grâce à Hydro-Québec). Sans ces deux secteurs, il aurait fallu parler d'un recul de 5,2 %, toujours en dollars courants. Le secteur de la fabrication enregistrait, lui, une baisse de 9,6 %.

Les données de la comptabilité nationale québécoise, connues pour le premier semestre de 1991, permettent une première évaluation de la pertinence de ces intentions d'investissement déjà anciennes. L'investissement en capital fixe au Québec a diminué en dollars courants de 6,7 % entre le premier semestre de 1990 et le premier semestre de 1991. L'investissement des firmes, malgré l'apport d'Hydro-Québec, recule de 7,9 %. Ceci indique que l'enquête de début d'année de Statistique Canada doit être révisée à la baisse, même si la comparaison des deuxièmes semestres devrait se révéler un peu moins défavorable.

IMMOBILISATIONS MANUFACTURIÈRES*
QUÉBEC
VARIATIONS EN %
1991 / 1990**



* Sauf tabac et manufactures diverses, dont les données sont confidentielles.
** 1990 Dépenses provisoires; 1991 Prévisions.

Une autre source d'information, de maniement délicat, se trouve dans les données publiées début novembre par Statistique Canada sur les intentions d'investissement d'un échantillon de grandes firmes canadiennes pour la période de 1991 à 1993. Il n'existe pas de données québécoises séparées pour cette enquête qui, de plus, donne des résultats souvent difficiles à extrapoler à l'ensemble de l'économie, car les grandes entreprises ont plus de possibilités d'investir pendant les récessions que les petites. Malgré cela, une fois éliminé le secteur de l'énergie, les investissements montrent un déclin de 14 % en 1991, toujours en dollars courants. Sans conférer à ce chiffre une précision qu'il n'a pas, il est permis de penser que les intentions d'investissement publiées en février devront être revues à la baisse pour correspondre à la réalité.

L'industrie forestière canadienne fournit un bon exemple d'une telle révision à la baisse des intentions d'investissement au cours de l'année 1991. Selon l'enquête publiée en février, le recul des immobilisations dans cette industrie, bois et papier réunis, devait atteindre 12,8 % pour le Canada dans son ensemble. Dans l'enquête sur les grandes entreprises de novembre, le repli se chiffre à 36 %.

Une conclusion est certaine: au Québec comme au Canada, les entreprises manufacturières ont mis fin en 1991 à une série exceptionnelle de sept années ininterrompues de hausse des immobilisations. Conformément aux décalages prévus par la théorie du cycle, l'investissement manufacturier a été une des dernières composantes de la demande globale touchées par la récession commencée au printemps de 1990, et il ne se range pas en 1991 parmi les précurseurs de la relance.

TECHNOLOGIE

Les statistiques québécoises de 1990 et 1991 ne sont pas encore disponibles pour la R-D. Les dernières données indiquent que les dépenses de R-D effectuées dans le secteur manufacturier ont augmenté de 5,4 % en 1989, soit au même rythme qu'en 1988. De 1986 à 1989, le taux de croissance annuel moyen s'élève à 10,3 % (moyenne canadienne, 5,7 %); par comparaison, cette croissance atteint 12,1 % sur la même période dans l'ensemble du secteur tertiaire (moyenne canadienne, 5,6 %).

Considérant l'évolution connue des dépenses canadiennes et les informations disponibles sur les entreprises les plus actives en matière de R-D, les hausses au Québec pourraient être de l'ordre de 8 % en 1990 et 5 % en 1991; les variations correspondantes au Canada sont de 6 % et 5 %. En conséquence, les montants investis dans la R-D par l'ensemble du secteur manufacturier québécois peuvent être estimés à environ 1 milliard de dollars en 1991.

La croissance des dépenses totales de R-D manufacturière québécoise depuis 1981 se situe légèrement au-dessus de celle du Canada. Depuis 1987, le poids technologique du Québec dans l'ensemble canadien évolue autour de 27 %,

part qui devrait à tout le moins se maintenir en 1990 et 1991. Les trois secteurs industriels clés de la R-D manufacturière demeurent le matériel de transport, les produits électriques et électroniques et les produits chimiques. Ces trois groupes d'industries représentent plus de 75 % de l'ensemble des dépenses de R-D du secteur manufacturier au Québec et au Canada et leur rôle va croissant.

L'industrie du matériel de transport, avec l'aéronautique comme fer de lance, demeure sans conteste le secteur technologique le plus important au Québec, assurant près de 39 % de la R-D du secteur manufacturier en 1989. Au Canada, cette industrie vient au deuxième rang pour l'importance de ses dépenses en R-D, derrière les produits électriques et électroniques.

Pratt & Whitney et Canadair sont les deux principales firmes actives au Québec dans ce domaine. Dans ce groupe d'industries, le poids technologique du Québec s'élève à 55 % du total canadien en 1989. Ce pourcentage devrait demeurer relativement stable en 1990 et 1991. Pratt & Whitney a accru ses investissements en R-D au Québec de façon majeure en 1990 et les a maintenus élevés en 1991. Canadair continue d'investir massivement dans le développement de ses jets régionaux. Les perspectives dans cette industrie demeurent excellentes. Les succès initiaux remportés par Canadair dans la commercialisation de la première version de son jet régional, encourageront la firme à continuer son effort d'investissement en R-D. Chez Pratt & Whitney, l'effort de recherche reste une dimension importante des activités de la firme. L'expansion de l'entreprise à Lethbridge, récemment annoncée, ne devrait pas amener de diminution du poids du Québec dans les budgets de R-D de la compagnie.

Dans le secteur maritime, les années récentes ont été profitables pour plusieurs petites entreprises québécoises qui ont acquis une expertise en R-D, particulièrement dans le domaine militaire. Le secteur du matériel de transport en commun pourrait, au cours des prochaines années, recueillir les retombées de l'adaptation à l'Amérique du Nord de la technologie du TGV et du développement de nouveaux modèles d'autobus.

L'industrie des produits électriques et électroniques constitue le second secteur au Québec par ordre d'importance des dépenses en R-D; au Canada, elle occupe le premier rang, avec un poids d'environ 16 %. Au cours des dernières années, ce poids n'avait cessé de croître. La récession a cependant plus touché le dynamisme du secteur que celui d'autres groupes d'industries. Après un sommet de 30 % en 1986, la part des dépenses du groupe dans le total de la R-D du secteur manufacturier au Québec a été ramenée à 25 %. Ceci s'explique par un ralentissement de l'effort de recherche, qui s'est manifesté depuis 1988 dans l'équipement de télécommunications et les composants électroniques, ainsi que par le recul très net de la recherche dans les machines de bureau en 1989.

La croissance vient au Québec principalement des fabricants d'équipements de télécommunications. Dans un autre domaine, CAE Électronique, avec ses simulateurs de vol, maintient aussi un fort rythme d'investissement en R-D; dans ce secteur, les perspectives sont toujours bonnes autant au Canada qu'au Québec. Le domaine des télécommunications continuera à profiter d'une activité vigoureuse. Les annonces de programmes majeurs d'investissement en R-D dans les services (Recherches Bell-Northern et Téléglobe) en sont d'excellentes indications. La fabrication devrait bénéficier à terme de ces développements. La situation est plus difficile pour les producteurs de machines de bureau.

Les dépenses en R-D de l'industrie des produits chimiques, en 1989, représentent 14 % du total québécois pour le secteur manufacturier. Deux années plus tôt, cette proportion n'était encore qu'à 10 %. La croissance s'explique par la progression des dépenses dans le sous-groupe des produits pharmaceutiques et des médicaments (17 % en 1988 et 54 % en 1989); cette croissance se poursuit en 1990 et en 1991 au Canada, à des taux de 36 % et 8 % respectivement.

Lors du débat sur le projet de loi fédérale C-22 (extension de la période de protection offerte par les brevets canadiens), l'industrie des produits pharmaceutiques et des médicaments avait laissé entrevoir d'importants effets bénéfiques en matière de R-D. Dans ce sous-secteur, le poids du Québec en R-D par rapport à l'ensemble du Canada s'accroît ainsi de façon sensible entre 1987 et 1989, passant de 35 % à 42 %. Selon le Conseil d'examen du prix des médicaments brevetés, le Québec est devenu en 1990 la principale région au Canada en matière de R-D dans le secteur pharmaceutique, dépassant l'Ontario. Le Québec bénéficie ici du fait que chez lui prédominent des entreprises, des multinationales en particulier, qui commercialisent des produits sous brevets. À l'inverse des fabricants de produits génériques, ces firmes sont très actives en R-D; le grand nombre de chercheurs qu'elles emploient offre de bonnes garanties d'investissements ultérieurs.

En ce qui a trait à l'action gouvernementale, le Québec s'appuie fortement sur la fiscalité et l'action du Fonds de développement technologique. Le Fonds œuvre dans le cadre d'une stratégie qui vise à aider les entreprises à devenir plus concurrentielles et à favoriser la concertation entre les industriels, les universités et les gouvernements; il a aussi pour but de stimuler l'effort financier privé et public en matière de recherche-développement. Le Fonds dispose d'une enveloppe de 350 millions de dollars, répartie sur cinq ans.

Un premier volet de dépenses du Fonds porte sur des projets mobilisateurs. Dans ce cadre, le Fonds a approuvé des projets dans les domaines suivants: les technologies de l'information (Le Macroscope de DMR), les trains et métros de pointe (Bombardier), la géomatique (Progert), la télérobotique (TDS), les produits de l'acier (Bessemer), la simulation virtuelle (Interface) et la biopharmaceutique (Endorecherche). Les engagements du Fonds s'élèvent à près de

64 millions de dollars pour la réalisation de ces projets, auxquels s'ajoutent 50 millions en crédits d'impôts québécois à la R-D. La valeur totale des projets visés s'élève à 285 millions.

Dans le cadre d'un deuxième volet, concernant les priorités gouvernementales, le Fonds consacrera 56 millions de dollars à RADARSAT, à l'Institut de la technologie du magnésium, aux Centres d'excellence et au projet XMX-EPS. Enfin, le Fonds s'est enrichi au cours du dernier exercice financier de deux volets supplémentaires: la réalisation de projets de R-D en environnement (50 millions) et R-D/PME (20 millions).

Face à la mondialisation des marchés, à la libéralisation des échanges, au marché unique de l'Europe de 1992, les entreprises n'ont d'autres choix que de faire preuve de créativité et d'user d'innovations technologiques pour soutenir leur compétitivité. Le transfert de technologie est l'un des outils à la disposition des entreprises québécoises en ce domaine. Les efforts des gouvernements pour répondre aux attentes des entreprises à cet égard ont marqué les années récentes. Pour l'essentiel, les besoins concernent l'aide financière pour la prospection et les études de faisabilité, l'information sur les possibilités de collaboration, d'échange, de transfert de technologies ainsi que sur la protection de la propriété intellectuelle.

Ainsi, le ministère des Affaires internationales du Québec entend renforcer les réseaux d'information concernant les progrès scientifiques et les innovations technologiques; un effort financier supplémentaire sera consenti pour les activités internationales favorables à la recherche scientifique et au développement technologique.

Le ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie du Québec a participé à la création d'un organisme à caractère régional, actif en transfert de technologie: le Forum des intervenants en transfert de technologie. Le Forum s'est associé au groupement des directeurs de BLEU (bureaux de liaison avec l'entreprise des universités du Québec) pour parrainer en 1991 l'organisation du onzième colloque international de l'IACHEI (International Association of Consultants in Higher Education Institutions). Ce colloque s'est tenu en septembre 1991 à Montréal et Québec, sur le thème «Technologie et grandes villes».

De plus, le ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie du Québec, le Centre de recherche industrielle du Québec et le ministère des Affaires internationales du Québec ont uni leurs efforts pour mettre sur pied le programme OPTECH. Le but de ce programme est de gérer un réseau d'information national et international qui favorise le maillage de partenaires désireux de faire des transferts de technologie. Par son intermédiaire, les entreprises peuvent avoir un accès facile à des informations permettant d'identifier des offreurs et des demandeurs de technologies.

COMPÉTITIVITÉ DU SECTEUR

Malgré un marché du travail peu vigoureux, les coûts unitaires de main-d'œuvre ont continué de progresser au Québec et au Canada en 1991, d'une façon bien plus rapide qu'aux États-Unis. Cependant, la production manufacturière par heure-personne a renoué avec la croissance, comme il est habituel en période de contraction de l'emploi. La récession a provoqué une chute spectaculaire des profits des manufacturiers. Le phénomène des faillites dans l'industrie manufacturière touche plus durement le Québec que l'Ontario en 1991.

COÛTS UNITAIRES ET PRODUCTIVITÉ

L'analyse de la productivité doit être replacée dans un contexte international de long terme.

Aucun des grands pays industriels n'a pu retrouver, après le choc pétrolier de 1973, les gains exceptionnels de productivité manufacturière qui avaient caractérisé les années soixante. Le Canada, par exemple, a vu la croissance annuelle moyenne de sa production par heure-personne tomber de 4,5 % (1960-1973) à 2,1 % (1973-1979). Il s'est ainsi rapproché du dernier rang parmi les pays industrialisés, ne devançant que les États-Unis et le Royaume-Uni, pays où le taux moyen de progression est descendu jusqu'à 1,4 % et 1,2 % respectivement.

La dégradation de la position relative du Canada en matière de productivité manufacturière s'est poursuivie dans les années quatre-vingt. De 1979 à 1990, le taux annuel moyen de progression s'est encore affaibli, s'établissant à 1,4 %. Seul le Danemark a connu une croissance plus faible de cet indice. Le faible résultat du Canada depuis 1979 est relié à l'absence totale de croissance de la production par heure-personne entre 1985 et 1989. Sur cette dernière période, la croissance moyenne dans les autres pays du Groupe des Sept atteignait 3,5 % par an. Une interruption de quatre ans dans la croissance de la productivité des industries manufacturières canadiennes n'a pas de précédent dans la période de l'après-guerre. Elle est d'autant plus inusitée que la croissance de la production a été relativement robuste et que les dépenses d'immobilisations ont été considérables au cours de cette période. En 1990, la croissance de la productivité par heure-personne a rebondi à 2,7 % par rapport à 1989, atténuant ainsi en partie le faible résultat des quatre années précédentes.

La croissance des coûts unitaires de main-d'œuvre au Canada a un peu ralenti en 1990. La hausse, de 4,1 % exprimée en monnaie nationale, correspond à la moyenne obtenue par les autres pays industrialisés. Cependant, calculés en dollars américains, les coûts unitaires de main-d'œuvre présentent un tout autre tableau. En effet, la forte appréciation des devises européennes en 1990 a propulsé les taux de croissance de cette année-là à plus de 20 % dans le cas de certains pays européens. Pour sa part, le Canada présente en 1990

une hausse de 5,7 % de ses coûts unitaires de main-d'œuvre exprimés en monnaie américaine.

Les États-Unis sont le principal partenaire économique du Canada. L'évolution très différente des coûts unitaires de main-d'œuvre dans ces deux pays ne peut manquer d'influencer la performance du secteur manufacturier canadien. Entre 1985 et 1990, les coûts unitaires de main-d'œuvre en dollars américains ont progressé de 45,6 % au Canada et reculé de 0,3 % aux États-Unis. Les variations des coûts unitaires de main-d'œuvre sont sensibles à trois facteurs : le taux de change, la productivité du travail et la rémunération des travailleurs. La détérioration de la compétitivité du Canada depuis 1985 s'explique pour 40 % par l'appréciation de 17 % du dollar canadien entre 1985 et 1990; pour 40 % par une progression minime de la production canadienne par heure (1,2 %, contre 19,0 % aux États-Unis); pour 20 % enfin par la croissance de la rémunération horaire du travail plus forte au Canada qu'aux États-Unis (25,9 % et 18,6 % respectivement).

La tendance à la hausse des coûts unitaires de main-d'œuvre se poursuit en 1991. Selon les données du premier semestre en monnaie nationale, cette hausse atteindrait 6,2 % au Canada et 5,1 % au Québec. Au cours des dernières années, la situation des coûts unitaires manufacturiers au Québec n'a jamais divergé fortement de la situation canadienne. Ainsi de 1979 à 1990, le niveau des coûts unitaires manufacturiers a augmenté au total de 75,7 % au Canada et de 72,2 % au Québec.

La production par heure-personne dans le secteur manufacturier québécois présente aussi des similitudes avec la situation canadienne. Dans les deux cas, la progression est très lente. En 1990, le niveau de productivité manufacturière du Québec représentait environ 91 % du niveau canadien. D'après les chiffres disponibles pour 1991, la croissance de la productivité s'établit à 3,2 % au Québec et est nulle au Canada.

L'état de la compétitivité et la productivité sont devenues des préoccupations majeures au Canada, dont les principaux partenaires économiques enregistrent à ces chapitres des résultats plus favorables. L'année 1991 a été marquée par de nombreuses interventions publiques sur le sujet.

Une étude récente émanant du Conseil économique du Canada tente d'expliquer les problèmes de productivité canadienne par le retard du secteur manufacturier à adopter de nouvelles technologies et de nouvelles approches en matière de relations de travail et de formation de la main-d'œuvre. Certains comportements protectionnistes et des politiques comme l'ancien programme énergétique canadien ont pu, selon le Conseil, avoir pour effet d'entretenir une moindre efficacité du secteur manufacturier et de diminuer sa capacité de se plier aux forces du marché.

PROFITS

La récession a gravement détérioré la rentabilité des entreprises canadiennes. En 1991, les bénéfices d'exploitation ne représentent plus que 7 % du PIB canadien, alors que ce ratio atteignait 14 % en 1988. La faiblesse des profits nuit considérablement à la reprise des investissements. C'est dans le secteur manufacturier que la chute des profits est la plus préoccupante. En 1988, la part des manufacturiers dans les bénéfices d'exploitation de l'ensemble des sociétés représentait 36,1 %; en 1991, ce ratio n'était plus que de 19,1 % (données de deux trimestres). En effet, après le sommet atteint en 1988, les profits des entreprises de fabrication ont subi des baisses successives de 8,9 % en 1989, 30,8 % en 1990 et 56,8 % en 1991 (données du premier semestre pour 1991).

La contraction des profits a été particulièrement ressentie dans les secteurs du bois, du papier et du matériel de transport, pour certaines de ses composantes. Les entreprises canadiennes œuvrant dans ces branches d'activité enregistrent des pertes d'exploitation de plusieurs centaines de millions de dollars, et ce, depuis plusieurs trimestres. La rentabilité de ces entreprises exportatrices souffre d'un double handicap, la force du dollar canadien et la faiblesse de la demande. En revanche, certains secteurs moins sensibles au cycle économique ont réussi à maintenir leur profitabilité; c'est le cas, en particulier, des manufacturiers d'aliments, de boissons, de tabac, de produits chimiques (surtout de médicaments).

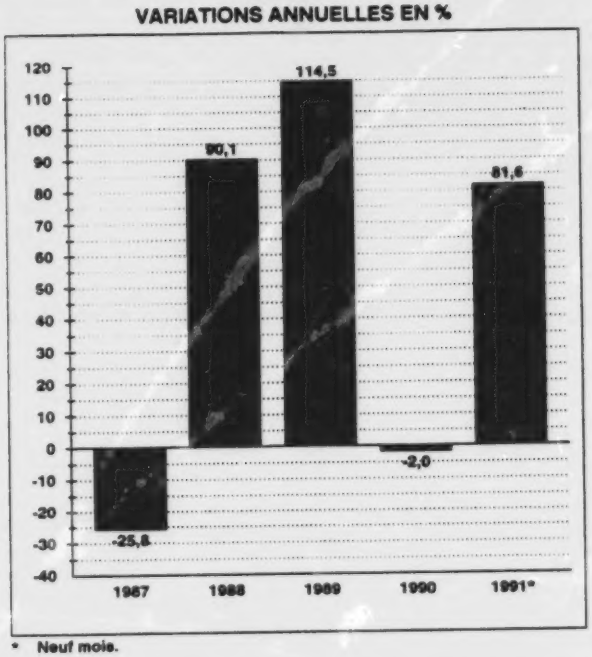
Par ailleurs, un grand nombre d'industries manufacturières canadiennes ont enregistré, au premier semestre de 1991, des pertes après impôt. Beaucoup d'entreprises ne pourront compter sur leurs fonds propres pour relancer à court terme leurs investissements.

Enfin, les prévisionnistes s'attendent à une remontée substantielle des profits en 1992 et 1993, ce qui n'est guère surprenant étant donné l'ampleur de la baisse observée en 1991.

FAILLITES

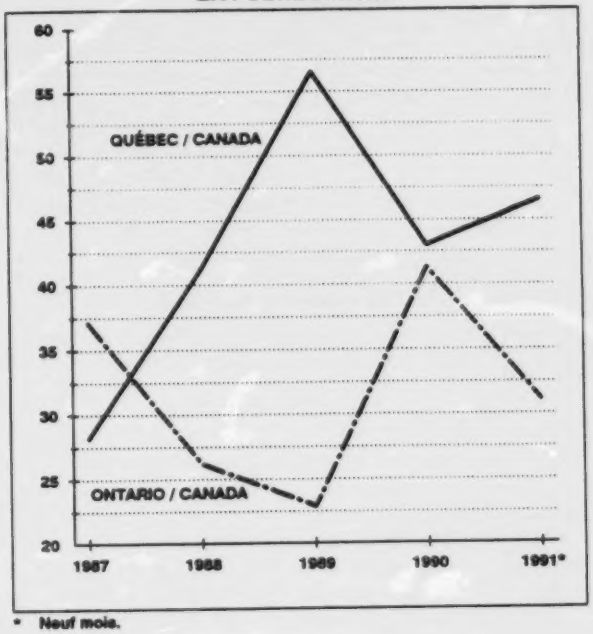
Pour une quatrième année consécutive, le nombre et le passif des faillites d'entreprises augmentent de manière significative dans l'ensemble des branches d'activité économique. C'est l'Ontario qui est la plus touchée. Après les neuf premiers mois de 1991, le nombre de faillites ontariennes progresse de 39,0 % alors que le passif encouru croît de 109,6 %. Au Québec, le nombre cumulé de faillites après les trois premiers trimestres augmente de 16,7 % par rapport à la même période de 1990. Le montant des passifs mis en cause augmente de 78,1 % pour atteindre 1,6 milliard de dollars; il s'agit là de la croissance la plus importante depuis l'année 1977, une hausse de 126 %. Un nombre important d'entreprises n'a pu résister à l'effet conjugué du ralentissement économique général et des taux d'intérêt encore trop élevés dans la première partie de l'année.

PASSIF DES FAILLITTES
INDUSTRIES MANUFACTURIÈRES
QUÉBEC
VARIATIONS ANNUELLES EN %



* Neuf mois.

PASSIF DES FAILLITTES
INDUSTRIES MANUFACTURIÈRES
QUÉBEC / CANADA ET ONTARIO / CANADA
EN POURCENTAGE



* Neuf mois.

Au cours des trois premiers trimestres, la vaste majorité des faillites (70 %) se concentre dans le secteur tertiaire; la répartition est à peu près égale entre les firmes du secteur commercial et celles du secteur des services. Le secteur secondaire regroupe près du quart des faillites, dont la majorité se retrouve dans le secteur de la construction; les entreprises manufacturières ne sont responsables que de 9 % du total des faillites québécoises. Le secteur primaire, enfin, ne compte que pour 6 % de ce même total.

Les faillites dans l'industrie manufacturière touchent plus sévèrement l'industrie québécoise que celle de l'Ontario. Le Québec enregistre au cours des trois premiers trimestres 409 faillites manufacturières, ce qui correspond à une hausse de 30,7 % par rapport à la même période de 1990. Les montants des passifs touchés augmentent de 81,6 % pour totaliser 226 millions de dollars. En Ontario, les hausses correspondantes sont de 23,7 % pour le nombre d'entreprises touchées (245) et de 15,0 % pour les passifs (152 millions).

La valeur du passif touché par les faillites des fabricants ontariens ne représente plus en 1991 que les deux tiers du passif des faillites québécoises correspondantes (contre 96,0 % l'an dernier). Pour le nombre des faillites, la proportion Ontario/Québec passe de 67,7 % en 1990 à 59,9 % après les neuf premiers mois de 1991.

Pendant cette même période, huit secteurs d'activité représentent 70 % des faillites dans le secteur québécois de la fabrication. Il s'agit des industries de l'habillement (13 %), du meuble (13 %), de l'imprimerie et de l'édition (11 %), du bois (8 %), des produits métalliques (9 %), de la machinerie et du matériel de transport (6 % chacun), et des produits électriques et électroniques (5 %). Les faillites sont donc largement réparties entre les secteurs industriels, avec cependant une prépondérance dans les industries productrices de biens durables, plus sensibles à la conjoncture.

SECTEUR COMMERCIAL

SECTEUR COMMERCIAL

Au deuxième trimestre de 1991, la consommation se redresse après s'être fortement contractée depuis le début de la récession. Cependant, la situation financière des ménages demeure difficile. Le revenu personnel disponible progresse lentement en 1991, le taux d'épargne est à un bas niveau et les faillites personnelles se multiplient. La détente de la politique des taux d'intérêt de la Banque du Canada apporte toutefois quelque répit aux consommateurs. La construction résidentielle profite à la fois du programme «Mon taux, mon toit» et de la baisse des taux hypothécaires. Le creux dans les mises en chantier a été atteint au premier trimestre. Une remontée s'effectue depuis. L'emploi diminue légèrement dans le secteur commercial. La chute continue de la rentabilité s'accompagne d'un accroissement des faillites des entreprises.

ÉVOLUTION DES PRIX À LA CONSOMMATION

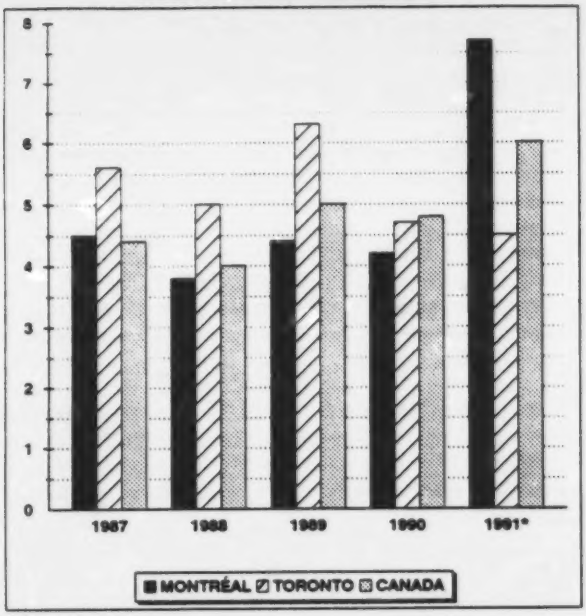
L'indice d'ensemble moyen des prix à la consommation au Québec a augmenté de 6,4 % pour les dix premiers mois de 1991. La hausse était de 4,3 % en 1990. À Montréal, le taux d'inflation s'établit à 6,3 %, à Québec à 6,6 % en 1991; en 1990, il était de 4,2 % pour chacune des villes.

L'indice d'ensemble canadien voit son rythme de croissance diminuer. La hausse passe de 4,8 % en 1990 à 4,4 % en octobre 1991. Pour la première fois en cinq ans, l'Ontario obtient un meilleur résultat que le Québec à ce chapitre, puisqu'il voit son taux d'inflation passer de 4,8 % en 1990 à 3,3 % au dixième mois de 1991.

Parmi les biens qui ont le plus contribué à l'augmentation de l'IPC de Montréal en 1991 figurent le tabac et les boissons alcoolisées (hausse de 21,5 % des prix), l'habillement (14,3 %), les loisirs, la lecture et la formation (10,1 %), ainsi que les soins personnels et de santé (7,9 %).

Ce sont surtout les biens semi-durables qui alimentent la poussée inflationniste à Montréal; l'indice pour ces biens enregistre une hausse de 14,2 %, en raison principalement de l'imposition de taxes indirectes sur les vêtements et les chaussures. Pour une seconde année consécutive, l'indice des biens durables n'affiche qu'une très faible augmentation (0,8 %); la modération de cette hausse s'explique pour l'essentiel par la baisse des pri[illegible] d'environ 2 % des véhicules

INDICE DES PRIX À LA CONSOMMATION
MONTRÉAL, TORONTO, CANADA
VARIATIONS ANNUELLES EN %



* Dix mois.

automobiles. Les biens non durables et les services affichent des hausses de 5,3 % et 7,0 % respectivement.

La ville de Québec enregistre pour sa part une hausse des prix de 6,6 % en 1991, plus d'une fois et demie le taux de 1990 (4,2 %). C'est là le taux d'inflation le plus élevé au Canada, à l'exception de Charlottetown. Les produits responsables de cet accroissement sont les mêmes que ceux de Montréal. La hausse des prix est en partie freinée par la croissance modérée de l'indice pour le transport, les aliments, l'énergie et l'habitation. Les tensions inflationnistes, comme à Montréal, proviennent donc principalement des biens semi-durables, qui enregistrent une hausse des prix de 14,2 %. Les taux pour les biens durables et non durables sont respectivement de 0,4 % et 5,3 %.

Les réformes des taxes de vente fédérale et provinciale ont eu un fort effet sur les prix des vêtements, de la chaussure, ainsi que du matériel de lecture et de la formation. De plus, des majorations de taxes provinciales spécifiques ont été annoncées dans le dernier budget, touchant les produits du tabac et les boissons alcoolisées; leur mise en effet a exercé des pressions à la hausse importantes sur les prix de ces biens. Les coûts en énergie autre que le carburant pour automobile ont contribué aussi à la hausse de l'indice global des prix à la consommation.

Certains craignaient de voir les demandes salariales se gonfler en 1991, les travailleurs espérant par ce moyen récupérer une partie du pouvoir d'achat qu'ils pensaient avoir perdu à la suite de la mise en place de la TPS et de la réforme de la TVQ. Ces craintes se sont révélées sans fondement, puisque les accords salariaux négociés au cours du premier trimestre de 1991 n'ont inclus que des hausses moyennes de 5 %. Sur une base annuelle, les salariés obtiennent ainsi des hausses moyennes de 5,2 % en première année de convention, 4,8 % en deuxième année et 4,6 % en troisième. Un marché de l'emploi fort déprimé explique en partie ce ralentissement dans la progression des gains salariaux négociés.

ÉVOLUTION DES COMPOSANTES DE LA DEMANDE DES MÉNAGES

Après quelques trimestres de croissance soutenue, le revenu personnel disponible enregistre une progression relativement faible en première moitié d'année. Cette faiblesse conjuguée à un redressement de la consommation se traduit par une baisse du taux d'épargne. Déjà fortement endettés, les consommateurs voient ainsi leur marge de manœuvre financière se détériorer comme en fait foi le nombre de faillites personnelles, qui ne cesse de croître. Par ailleurs, la politique monétaire plus souple de la Banque du Canada semble accorder un moment de répit aux ménages, ces derniers bénéficiant de conditions plus favorables en vue du financement ou du paiement de leurs dettes. Toutefois, l'apport potentiel des ménages à la reprise apparaît beaucoup plus limité que lors du précédent ralentissement en 1981-1982.

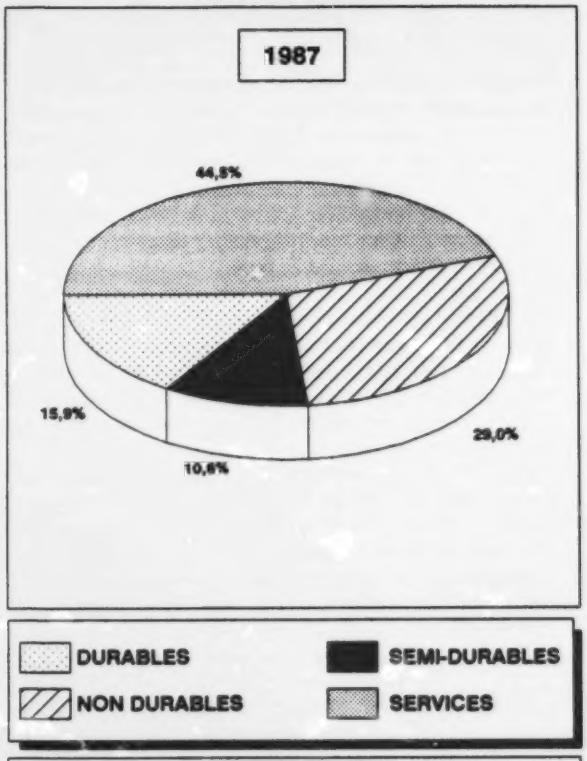
REVENU PERSONNEL DISPONIBLE

Le revenu personnel disponible québécois augmente respectivement de 4,0 % et 5,3 % au cours des premier et second trimestres de 1991, par rapport aux trimestres correspondants de l'année précédente. Toutefois, la progression d'un semestre à l'autre n'a été que de 4,6 % en 1991, ce qui représente la plus faible augmentation depuis le second semestre de 1986. Le second trimestre de 1991 affiche la hausse la plus faible depuis le début de la récession, soit 0,8 % par rapport au trimestre précédent.

Presque toutes les composantes du revenu personnel disponible sont affectées par la récession. En données désaisonnalisées, la composante la plus importante, la rémunération des salariés, s'accroît d'à peine 0,4 % au cours de la première partie de l'année 1991. Cela constitue la plus faible augmentation depuis la récession de 1981-1982. Cette évolution reflète la détérioration du marché du travail.

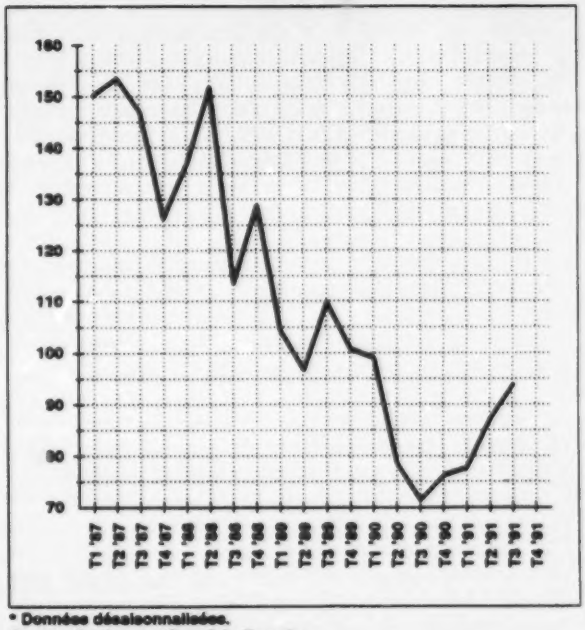
Par ailleurs, les intérêts, dividendes et revenus divers de placements baissent de 2,1 % au premier semestre de l'année 1991 par rapport au semestre précédent. Jamais depuis le premier semestre de 1982, cette variable n'avait enregistré une aussi médiocre performance. Ce repli s'explique en partie par la diminution continue des taux d'intérêt amorcée

DÉPENSES PERSONNELLES EN BIENS ET SERVICES DE CONSOMMATION QUÉBEC RÉPARTITION EN %



* Sur une base annuelle désaisonnalisée.

INDICE DES INTENTIONS D'ACHAT DU CONSOMMATEUR* QUÉBEC 1961 = 100



* Données désaisonnalisées.
Source: Conference Board du Canada.

depuis le milieu de l'année 1990 et, dans une moindre mesure, par l'évolution des revenus nets des entreprises publiques.

Conséquence directe du ralentissement de l'activité économique, les transferts aux particuliers connaissent une croissance de 6,1 % au premier semestre de 1991; la croissance au semestre précédent avait été de 6,4 %. Ces majorations semestrielles sont les plus fortes augmentations que le Québec ait connues depuis le second semestre de 1981. Les transferts de l'administration fédérale affichent la hausse la plus élevée de tous les niveaux d'administration, soit 7,7 %. Cette augmentation provient des prestations d'assurance-chômage et, dans une moindre mesure, des autres transferts aux particuliers (dont les versements de crédits de TPS aux personnes à faible revenu). Les transferts de l'administration provinciale s'accroissent de 3,0 % au premier trimestre de 1991 et de 0,5 % au second; parmi les composantes les plus importantes de ces transferts, les prestations d'aide sociale sont en hausse de 5,4 % au premier trimestre et de 3,5 % au second.

DÉPENSES DE CONSOMMATION ET ÉPARGNE

La richesse relative des ménages et l'accès à des sources de financement peu coûteuses ont favorisé un comportement

d'endettement tout au long de la seconde moitié des années 1980. Le choix effectué par les ménages de s'endetter afin d'accroître leur consommation a fortement hypothéqué leur santé financière.

La reprise de la consommation au second trimestre de 1991, du moins en termes de dollars courants, jointe à la faible hausse du revenu disponible, se traduit par une baisse du taux d'épargne après trois trimestres de hausse marquée. Les dépenses personnelles en biens et services de consommation s'élèvent de 2,0 % au second trimestre. Il s'agit de la première hausse significative depuis le premier trimestre de 1990 (données désaisonnalisées et annualisées).

Le redressement de la consommation est imputable en très grande partie aux dépenses en biens durables, qui enregistrent une augmentation de 7,1 % au second trimestre. Les dépenses en biens semi-durables et, dans une moindre mesure, les services contribuent également à la hausse.

En dépit de difficultés financières, et d'une conjoncture défavorable, les consommateurs québécois maintiennent un optimisme plus marqué qu'ailleurs au Canada, selon le Conference Board au Canada. La faible augmentation du revenu personnel disponible conjuguée à une progression relativement plus élevée des dépenses de consommation s'est traduite par une baisse de l'épargne de 8,6 % au deuxième trimestre de 1991. Il s'agit là d'un retournement par rapport aux trois trimestres précédents, qui avaient vu les ménages chercher à reconstituer leur épargne. Le taux d'épargne désaisonnalisé est ainsi passé de 7,1 % au second trimestre de 1990 à 10,1 % au premier trimestre de 1991 pour se replier à 9,1 % au deuxième trimestre.

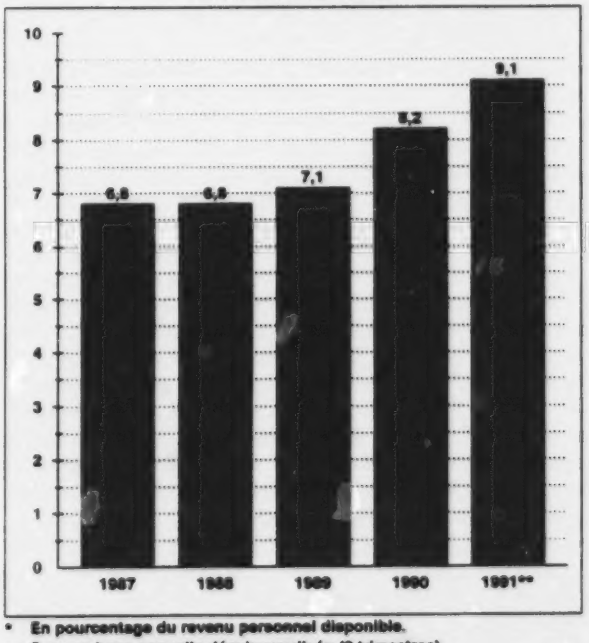
ENDETTEMENT ET FAILLITES PERSONNELLES

Le faible taux d'épargne des ménages n'est pas le seul facteur qui distingue la récession présente de la précédente. Le taux d'endettement des particuliers, mesuré par la somme des prêts hypothécaires et des prêts à la consommation en pourcentage du revenu personnel disponible, s'établissait à 38,5 % lors de la récession de 1981-1982. Depuis il n'a cessé d'augmenter. Au premier trimestre de 1991, il atteignait le niveau record de 64 %.

Cette hausse est principalement attribuable à la part croissante que prend l'endettement hypothécaire. Son poids dans l'affectation du revenu disponible est passé de 30 % au sortir de la récession en 1983 à 45 % en 1991. La part du crédit à la consommation se maintient, elle, aux environs de 17 %.

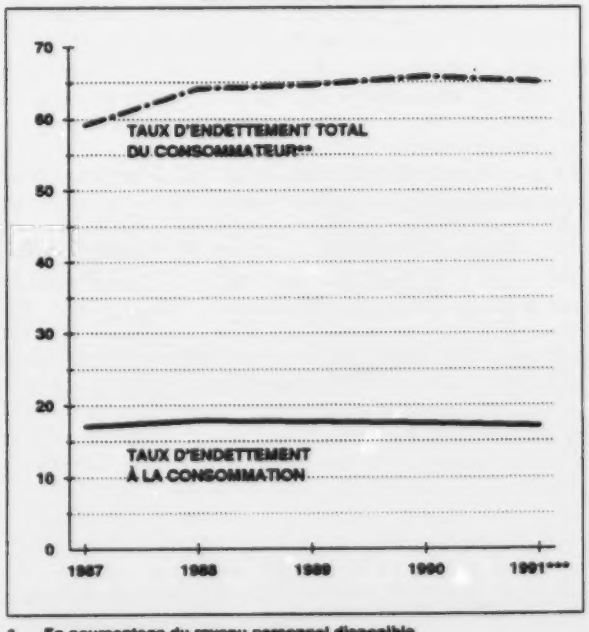
Les taux d'intérêt élevés qui ont caractérisé l'année 1990 n'ont certes pas favorisé la reconstitution de la marge de manœuvre financière du consommateur. Le fardeau de la dette constitue un frein important à l'expansion de la consommation. À partir du début du second trimestre de 1991, un certain relâchement des taux donne un répit aux consommateurs.

TAUX D'ÉPARGNE*
QUÉBEC
EN POURCENTAGE



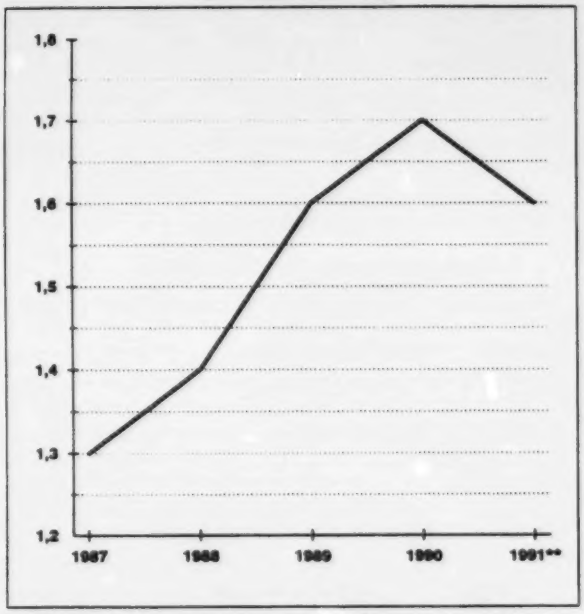
* En pourcentage du revenu personnel disponible.
** Sur une base annuelle désaisonnalisée (2 trimestres).

TAUX D'ENDETTEMENT DU CONSOMMATEUR*
QUÉBEC
EN POURCENTAGE



* En pourcentage du revenu personnel disponible.
** Le taux d'endettement total comprend les prêts hypothécaires résidentiels et les prêts à la consommation.
*** Six mois.

INDICATEUR DU FARDEAU D'ENDETTEMENT DU CONSOMMATEUR* QUÉBEC EN POURCENTAGE



* Paiement d'intérêt sur l'endettement des ménages, en pourcentage du revenu personnel disponible.
** Sur une base annuelle désaisonnalisée (9 mois).

Le nombre de faillites personnelles ne cesse d'augmenter. Au cours des neuf premiers mois de 1991, 13643 consommateurs québécois ont déclaré faillite, une hausse de 42,5 % sur la période correspondante de 1990.

Comme au Québec, le nombre de faillites personnelles au Canada progresse à un rythme plus rapide que jamais depuis 1974. En Ontario et dans l'ensemble du Canada, le nombre de faillites personnelles a dépassé, après neuf mois, le nombre atteint pour l'ensemble de l'année 1990. Les faillites ontariennes progressent depuis deux ans à un rythme accéléré. Elles représentent une proportion croissante du nombre total de faillites de consommateurs canadiens. Depuis la récession de 1981-1982, cette proportion s'établissait en moyenne à 34,8 %; après les trois premiers trimestres de 1991, elle atteint 41,7 %, le niveau le plus élevé depuis 1982.

La part des Québécois dans les faillites de consommateurs canadiens s'élève, sur une moyenne de dix ans, à 32,0 %. La récession n'a guère changé cette proportion, qui en 1991 s'établit à 29,7 % après les neuf premiers mois de l'année.

MISES EN CHANTIER DOMICILIAIRES

Dès le début de l'année 1991, le nombre de logements mis en chantier au Québec dans les agglomérations urbaines de plus de 10000 habitants a enregistré une baisse importante pour s'établir, sur une base annuelle désaisonnalisée, à 22000 unités au premier trimestre, soit le niveau le plus bas depuis la dernière récession. La contraction de la construction résidentielle est attribuable en partie au nombre élevé de logements neufs inoccupés. La récession qui a commencé au second trimestre de 1990 a aussi fortement ébranlé la confiance des ménages et réduit leur capacité financière. Enfin, l'introduction des taxes sur les produits et services a amené des ménages à avancer en 1990 des achats de maisons qui, normalement, auraient eu lieu en 1991.

La reprise amorcée au second trimestre, ramenant les mises en chantier à 43000 unités (taux annuel désaisonnalisé), est grandement aidée par la baisse des taux hypothécaires et par le programme provincial de relance de la construction domiciliaire «Mon taux, mon toit». Une baisse est cependant réapparue au troisième trimestre, le nombre de logements mis en chantier au Québec diminuant de 27 % par rapport au trimestre précédent, pour s'établir à 31000 unités.

Les données du mois d'octobre sont fort encourageantes, avec 52000 mises en chantier (données annualisées désaisonnalisées). Cette tendance pourrait bien se poursuivre sur tout le quatrième trimestre, favorisée par la baisse des taux d'intérêt hypothécaires et par l'extension des programmes d'accès à la propriété.

L'évolution de l'Ontario et du reste du Canada est assez semblable à ce qui se passe au Québec. Le léger tassement du troisième trimestre ne s'y manifeste cependant point.

ÉVOLUTION DES VENTES

Le ralentissement marqué qu'a connu l'économie canadienne à compter du second trimestre de 1990 a provoqué une baisse sans précédent des ventes dans le commerce de gros et de détail. Toutefois, la remontée observée dans ces deux secteurs au second trimestre de 1991 par rapport au premier trimestre, laisse présager une reprise.

Il est assez difficile d'établir des comparaisons chronologiques ou sectorielles étant donné les changements importants survenus dans la méthodologie adoptée par Statistique Canada pour comptabiliser les taxes indirectes au moment de l'instauration de la taxe sur les produits et services.

COMMERCE DE GROS

Pour une troisième année consécutive, les marchands de gros du Québec enregistrent une baisse de leurs ventes. Au cours des huit premiers mois de 1991, les ventes des grossistes totalisent 28,7 milliards de dollars, une diminution de 7,5 % par rapport à la période correspondante de l'année précédente. La diminution des ventes au Québec est supérieure à celle enregistrée en Ontario (baisse de 3,4 %) et dans l'ensemble du Canada (recul de 6,4 %).

Pendant cette période, exception faite des ventes canadiennes des produits alimentaires, des boissons, des médicaments et du tabac, qui ont crû de 2,9 %, tous les autres secteurs du commerce de gros ont connu des reculs. Cependant, dans le cas des ventes de véhicules automobiles, de pièces et d'accessoires, il est probable qu'une fois retranché l'effet de la TPS, la baisse se transformerait en hausse.

Les grossistes canadiens connaissent un repli de leurs stocks de près de 2 % en août 1991 par comparaison à la période correspondante de l'année précédente. Les plus fortes diminutions touchent le bois et les matériaux de construction, les machines, le matériel et les fournitures agricoles ainsi que les stocks d'articles ménagers et les véhicules et pièces de véhicules automobiles. Le groupe des métaux, articles de quincaillerie et matériel de plomberie et de chauffage accuse une hausse des inventaires non écoulés de 13,5 % alors que le secteur des produits alimentaires, beaucoup moins dépendant de la conjoncture économique, augmente le niveau de ses stocks de 4,8 %. La reprise observée à partir du début du second trimestre de 1991 dans la vente de maisons neuves, a favorisé l'écoulement des stocks dans les secteurs des appareils ménagers et des matériaux de construction.

La reprise s'est amorcée dans le commerce de gros à partir du début du second trimestre de l'année 1991. Les ventes désaisonnalisées des grossistes québécois ont alors augmenté de 4,8 % comparativement au premier trimestre (7,5 % en Ontario et 6,7 % au Canada). Les ventes québécoises au cours des mois de juillet et août ont progressé respectivement de 0,1 % et de 1,5 % par rapport au mois précédent.

COMMERCE DE DÉTAIL

Au cours des neuf premiers mois de 1991, les ventes au détail au Québec atteignent 32,7 milliards de dollars, en recul de 7,2 % par rapport à la période correspondante de 1990. En termes réels, il s'agit d'une diminution de 13,9 %. À titre de comparaison, l'Ontario et le Canada enregistrent des baisses en termes réels de 12,1 % et 11,7 % respectivement.

Il faut cependant être prudent dans l'interprétation de telles données. En effet, les estimations des ventes au détail excluent la taxe sur les produits et les services mise en vigueur au 1er janvier 1991. Les données sur les ventes pour les années antérieures incluent l'ancienne taxe de vente fédérale. Compte tenu de ce changement dans le traitement des taxes indirectes, les données pour 1991 ne sont pas tout à fait comparables avec celles des années précédentes.

Selon les estimations du Conference Board du Canada, qui tiennent compte des modifications de traitement des taxes indirectes, les ventes au détail au Québec devraient pour l'ensemble de l'année 1991 accuser un recul de 1,2 % et totaliser 45,2 milliards de dollars. L'Ontario et le Canada dans son ensemble connaîtraient des baisses de 1,7 % et 0,6 % respectivement. C'est là le plus faible résultat des vingt dernières années et la première diminution des ventes au détail en dollars courants.

Selon les données de Statistique Canada, les ventes québécoises de biens durables chutent de 11,9 % par rapport aux trois premiers trimestres de 1990. Pour l'essentiel, cette diminution est attribuable à la baisse des ventes chez les concessionnaires de véhicules automobiles et récréatifs (7,9 %) et, dans une moindre mesure, à celle enregistrée par les magasins de meubles et d'appareils ménagers (25,4 %).

Contrairement au cas du meuble, la réforme de la taxation indirecte a provoqué une certaine baisse des prix dans l'industrie automobile. L'effet positif que cette baisse aurait pu avoir sur les ventes est cependant largement dominé par l'influence négative de la récession.

Les ventes de biens semi-durables diminuent de 10,1 % en 1991 (données des trois premiers trimestres). Ce sont les ventes de vêtements et de chaussures qui sont surtout responsables de cette baisse, avec des reculs de 13,9 % et de 15,4 % respectivement. Dans l'interprétation des résultats du vêtement et de la chaussure, il faut tenir compte de l'influence des réformes des taxes de vente fédérale et provinciale, l'exemption dont jouissaient ces secteurs ayant été supprimée au 1er janvier 1991.

Les ventes de biens non durables diminuent d'à peine 0,4 %. Cette stabilité est attribuable aux magasins d'alimentation, qui voient leurs ventes augmenter de 2,5 %; les ventes des magasins de médicaments brevetés et des pharmacies reculent de 1,0 %. Le fait qu'il s'agit là de biens de première nécessité explique ici la bonne tenue de la demande des consommateurs.

Un certain ralentissement des ventes au détail a été observé au troisième trimestre.

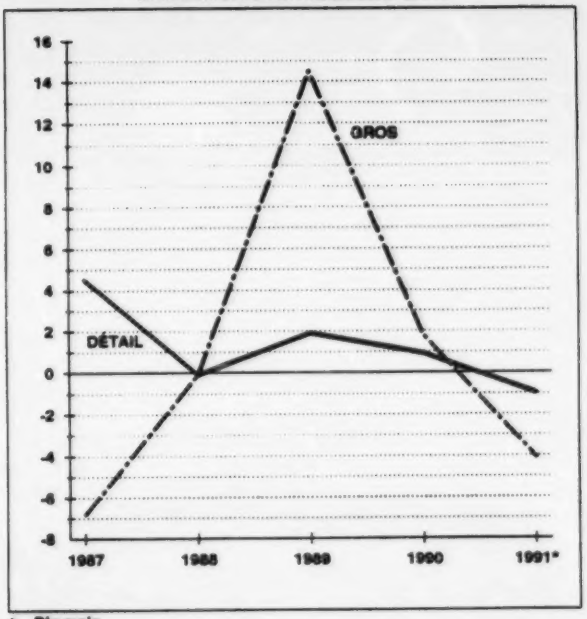
UTILISATION DES RESSOURCES HUMAINES

L'emploi connaît un léger tassement dans le secteur commercial au Québec. Les salaires évoluent de façon différente selon la nature du commerce: hausse dans le commerce de détail et stabilité dans le commerce de gros. Dans l'ensemble du secteur commercial, le nombre de jours perdus en arrêts de travail est moindre en 1991.

EMPLOI

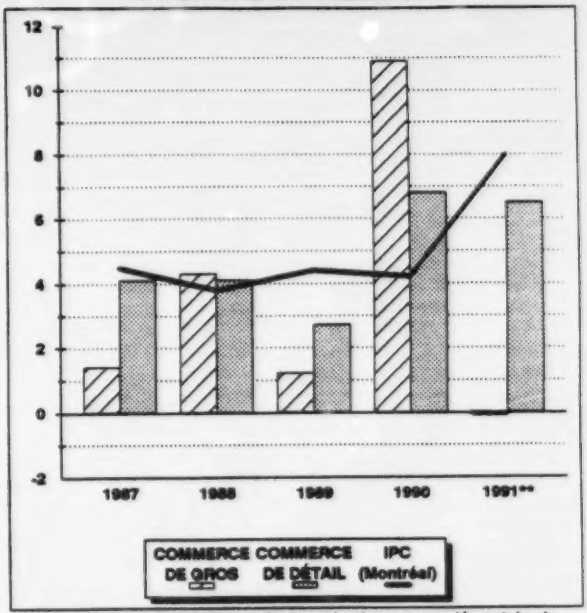
Le nombre d'emplois dans le secteur commercial connaît une légère décroissance en 1991; il baisse de 1,9 %, ce qui correspond à une perte de 10200 emplois (données des 10 premiers mois). Ce segment du marché du travail présente en fait l'image d'une situation inversée par rapport à celle de 1990. En 1990, selon les données des dix premiers mois, une forte progression de l'emploi dans le commerce de gros (5,6 %) avait permis à l'ensemble du secteur commercial

EMPLOI TOTAL
COMMERCE
QUÉBEC
VARIATIONS ANNUELLES EN %



* Dix mois.

RÉMUNÉRATION HORAIRE MOYENNE DANS LE COMMERCE*
QUÉBEC
VARIATIONS ANNUELLES EN %



* Salariée rémunérée à l'heure (incluant les heures supplémentaires).
** Huit mois.

une modeste croissance dans le nombre d'emplois (1,4 %). En 1991, c'est le recul du commerce de gros (4,1 %, soit 6300 emplois) qui explique le léger tassement de l'emploi dans l'ensemble du secteur. Le commerce de gros ontarien est encore plus touché par ce mouvement; il perd 28000 emplois, 12,3 % de son total. En Ontario comme au Québec, les emplois perdus dans le commerce de gros étaient pour l'essentiel des emplois à plein temps.

L'emploi dans le commerce de détail est peu modifié (baisse de 1,0 % au Québec, progression de 0,8 % en Ontario). Il faut cependant préciser que dans ce sous-secteur, des emplois à mi-temps ont été largement substitués à des postes à plein temps, du moins au Québec; la diminution du nombre d'emplois québécois à temps plein en 1991 fait ainsi disparaître 10300 postes (une baisse de 3,4 %), alors que la hausse des emplois à temps partiel en crée 6100 (une progression de 6,5 %). Ce phénomène de substitution n'a pas eu la même ampleur en Ontario. Quant aux provinces autres que l'Ontario et le Québec, si elles perdent 31000 emplois à temps plein dans ce sous-secteur en 1991, elles n'en gagnent que mille à temps partiel.

SALAIRES

Dans les années quatre-vingt, la progression des salaires de l'ensemble du secteur commercial suivait d'assez près le taux d'inflation au Québec. Les années 1990 et 1991 ont mis fin à cette corrélation. Les différents segments du secteur commercial enregistrent des variations de salaires très diverses en 1991. Dans le commerce de détail, en particulier, la rémunération horaire moyenne augmente de 6,5 % (données des 8 premiers mois), avec des variations assez importantes selon les secteurs. L'évolution du commerce de gros présente moins de contrastes; après avoir enregistré une hausse de 10,9 % en 1990, la rémunération horaire moyenne reste inchangée en 1991.

RELATIONS DE TRAVAIL

De janvier à septembre 1991, plus de 19000 travailleurs et travailleuses du secteur commercial québécois ont eu à renouveler leur convention collective de travail. De ce nombre, quelque 7 % seulement ont eu recours à la grève jusqu'à maintenant. Au quatrième trimestre, la convention collective de 5300 personnes viendra à échéance.

Le nombre de jours-personnes perdus lors de conflits de travail dans le secteur commercial varie beaucoup d'une année sur l'autre. En 1991, il s'élève à 67000 (pour les 9 premiers mois). Si dans le commerce de gros cette statistique est en hausse de 77,7 %, dans le commerce de détail elle baisse de 28,5 %. La tendance à des grèves plus longues, observée depuis quelques années, semble se résorber en 1991. Le nombre moyen de jours perdus par personne se situe à 32 en 1991 (données des 9 premiers mois) comparativement à 54 en 1990.

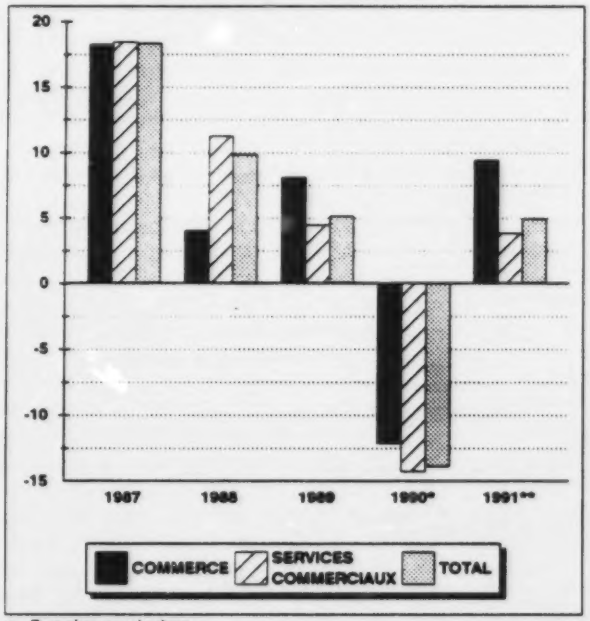
En 1992, plus de 460 conventions collectives arriveront à échéance, impliquant plus de 23700 syndiqués, soit 3,4 % de moins qu'en 1991. Les salariés de deux importantes entreprises de commerce de détail entreront en négociations avec leurs employeurs: les 2500 syndiqués de Provigo et les 2700 de la Société des alcools.

UTILISATION DES AUTRES FACTEURS DE PRODUCTION

INVESTISSEMENTS

Selon l'enquête de Statistique Canada sur les intentions d'investissement publiée chaque année en février, les immobilisations dans le secteur du commerce devaient progresser en dollars courants de 9,4 % en 1991. Il ne faudrait pas en conclure qu'un vent d'optimisme souffle chez les commerçants. Outre que ces derniers ont fort bien pu réviser à la baisse des intentions d'investissement exprimées aussi tôt dans l'année, il faut savoir que la hausse prévue par Statistique Canada est toute entière contenue dans un sous-secteur, le commerce des automobiles. Dans le reste du secteur commercial, c'est en fait une décroissance de 6,8 % qui est annoncée, toujours en dollars courants.

IMMOBILISATIONS
COMMERCE ET SERVICES COMMERCIAUX
QUÉBEC
VARIATIONS ANNUELLES EN %



* Données provisoires.
** Prévisions.

La hausse de 63,1 % en un an des immobilisations dans le commerce relié à l'automobile serait bien surprenante si elle ne s'expliquait pas par une obligation légale à laquelle font face les stations-service. Ces dernières doivent en effet changer leurs réservoirs pour répondre à de nouvelles normes environnementales. Les dépenses du sous-secteur du commerce des automobiles progresseraient ainsi de 80 millions de dollars en un an. Une partie de la hausse devait en fait avoir lieu en 1990. Statistique Canada prévoyait en effet à l'époque une progression de 35,0 % dans les immobilisations du commerce relié à l'automobile, qu'elle attribuait pour totalité aux chaînes de stations-service. En réalité, c'est un recul de 2,8 % qui s'est produit. Statistique Canada a donc conclu que les fonds que les stations-service n'avaient pas dépensé en 1990 le seraient en 1991.

Regroupées, les données québécoises sur le commerce, les services commerciaux et le secteur financier indiquent un recul des immobilisations de 2,4 % en 1991. Une chute de 7,8 % des dépenses en construction provoque ce tassement; les dépenses en machinerie et équipement augmenteraient, elles, de 2,4 %. Le ratio Québec/Canada des immobilisations dans les trois secteurs combinés diminue régulièrement depuis 1987, passant de 21,9 % alors à 19,5 % en 1991. Il se situe cependant toujours au-dessus de son niveau du début des années quatre-vingt, époque où il s'établissait en moyenne à 16,4 %.

COMPÉTITIVITÉ DU SECTEUR

En raison de la baisse marquée de la demande, la rentabilité dans le secteur commercial continue sa chute. La baisse des profits s'accompagne d'une augmentation des faillites d'entreprises commerciales.

PROFITS

Le secteur commercial au Canada enregistre des diminutions très prononcées de ses bénéfices d'exploitation depuis deux ans. Par comparaison des premiers semestres de 1991 et de 1990, la baisse est de 52,2 %. Déjà en 1990 les profits avaient reculé de 31,0 % par rapport à 1989. La rentabilité des entreprises commerciales a été particulièrement éprouvée au premier trimestre de 1991, alors que l'effet conjugué de la récession et de la réforme des taxes de vente a grandement affaibli la demande des consommateurs.

Les entreprises de commerce de détail voient fondre leurs profits de 39,1 % en 1991. Dans les magasins à rayons, le recul prononcé des ventes se répercute sur les profits, en chute de 56,1 %. De leur côté, les concessionnaires automobiles, dont les ventes sont aussi en baisse, subissent une diminution de 21,9 % de leurs profits. Les magasins d'aliments, qui profitent d'un marché stable, n'enregistrent qu'une baisse de 2,4 % de leurs bénéfices d'exploitation.

L'évolution de la rentabilité des commerçants de gros est moins bonne encore que celle des détaillants; ils affichent un recul de leurs profits de 63,9 % en 1991. Plusieurs sous-secteurs subissent même des pertes d'exploitation. Ainsi, l'importante baisse d'activité dans le domaine de la construction a entraîné des pertes de plusieurs dizaines de millions de dollars pour deux segments du commerce de gros: matériaux de construction et produits en métal (pour la quincaillerie). De leur côté, les grossistes en alimentation ne semblent pas bénéficier des mêmes avantages que les détaillants; leurs profits reculent de 18,0 %.

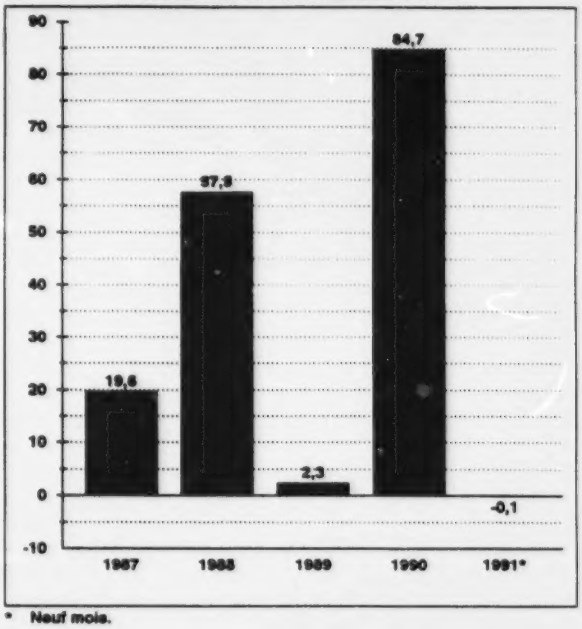
FAILLITES

En 1991, l'état des finances des ménages s'est détérioré. Faible croissance des revenus, endettement croissant, coût élevé du crédit, niveau de chômage à la hausse, augmentation de l'effort fiscal ont provoqué un affaiblissement significatif des dépenses personnelles en biens et services. En période de ralentissement économique, le secteur commercial est parmi les premiers à subir les conséquences d'un resserrement de la demande. Le nombre de faillites dans le commerce québécois augmente en conséquence de 7,2 %; en neuf mois 1 308 commerces déposent leur bilan. La valeur cumulée des passifs liés à ces faillites atteint 332 millions de dollars, sans changement par rapport aux neuf premiers mois de l'année 1990. La progression de cette statistique de 1989 à 1990 avait atteint un niveau record de 84,7 %. En Ontario, le taux de croissance du nombre de faillites en 1991 s'élève à 27,0 % et celui des passifs de 190,8 % (données des 9 premiers mois). Dans l'ensemble du Canada, ces hausses sont de 14,5 % et de 43,0 % respectivement.

Comme l'année précédente, le nombre des faillites progresse beaucoup plus rapidement chez les grossistes du Québec que chez les détaillants. Ce sont 347 commerces de gros au total qui ont dû déclarer faillite en 1991, une progression de 22,6 % par rapport à 1990 (données des 9 premiers mois). Le montant cumulé des passifs est, lui, en hausse de 9,7 % pour atteindre 125 millions de dollars. Pendant la même période, le nombre de faillites de détaillants québécois s'élève de 2,6 % avec 961 commerces touchés; à 208 millions, la valeur cumulée des passifs correspondants enregistre un recul de 5,2 %.

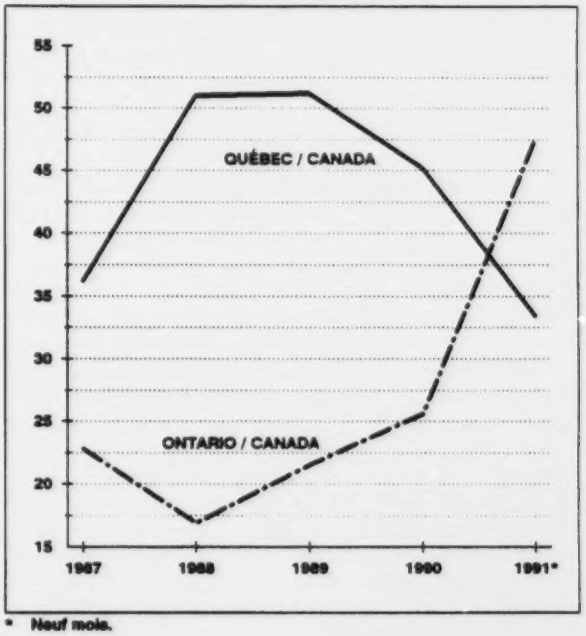
Contrairement au cas du Québec, la hausse des faillites commerciales en Ontario et pour l'ensemble du Canada ne peut être attribuée aussi majoritairement aux faillites des grossistes. Au cours des neuf premiers mois de 1991, le nombre de faillites ontariennes provenant du commerce de gros s'élève de 33,3 % alors que le passif cumulé en cause progresse de 46,8 % (au Canada, les taux correspondants sont de l'ordre de 25,3 % et 11,5 % respectivement). Pendant la même période, le nombre de faillites chez les détaillants ontariens croît de 25,5 % et les passifs de 245,2 % (au Canada, les hausses sont de 11,5 % et de 59,4 %). De telles augmentations en Ontario expliquent que, mesurée par la taille des passifs sur l'ensemble du secteur commercial, la

PASSIF DES FAILLITTES
COMMERCE
QUÉBEC
VARIATIONS ANNUELLES EN %



* Neuf mois.

PASSIF DES FAILLITTES
COMMERCE
QUÉBEC / CANADA ET ONTARIO / CANADA
EN POURCENTAGE



* Neuf mois.

part du Québec dans le total canadien soit passée de 51,0 % en 1988 à 32,6 % en 1991.

Le consommateur fait face à des temps difficiles et s'est trouvé confronté en 1991 à une nouvelle forme de taxation des ventes. Ceci l'a amené à réduire et à mieux planifier sa consommation. Dans cette perspective, l'attrait d'achats transfrontaliers s'est trouvé renforcé de façon sensible. Ce type d'achats a connu une grande expansion en 1991. L'inquiétude à ce sujet est vive dans les milieux du commerce au Québec et au Canada.

ANALYSE PAR GROUPE D'INDUSTRIES

ANALYSE PAR GROUPE D'INDUSTRIES

BIENS DURABLES

BOIS

De l'avis de tous les analystes, l'industrie forestière québécoise traverse une crise très grave. Pour faire face à la situation, la création d'un comité spécial, formé de représentants de différents ministères gouvernementaux, de délégués des organisations syndicales et de porte-parole patronaux, a été annoncée le 17 octobre 1991. Ce comité devra faire rapport dans les meilleurs délais.

Les statistiques sont révélatrices de l'état d'urgence auquel fait face une industrie qui, tout considéré, est à la base de près d'un million d'emplois directs ou indirects au Canada. Selon l'Association des manufacturiers de bois de sciage du Québec, le prix du bois a chuté de 30 % en dollars constants en quatre ans et la production québécoise serait en voie de passer de 5 milliards de pieds-mesure-de-planche en 1987 à 3,5 milliards en 1991. De son côté, l'Association des industries forestières du Québec estime que les pertes des entreprises forestières au Québec (bois et papiers) atteindraient 500 millions en 1991, pour un chiffre d'affaires de 7 milliards. Une étude de la firme Price Waterhouse évalue les pertes canadiennes pour la même année à 2 milliards.

De toute évidence, l'industrie forestière ne fait plus seulement face aux problèmes conjoncturels qui ont marqué son évolution en 1989 et 1990. Certes, le secteur de la construction n'a pas connu une activité débordante en 1991, tant aux États-Unis qu'au Canada, et les débouchés des producteurs de bois d'œuvre s'en sont ressentis durement. De même, le tassement de l'activité économique générale a eu pour effet quasi mécanique la baisse de la demande de papier, comme à chaque récession, et par là le recul des achats de copeaux aux scieries. Cependant, la dégradation rapide de la situation dans le secteur forestier, alors même que l'économie nord-américaine émerge de la récession, dévoile un malaise plus profond. C'est en réalité une remise en cause tant des structures des industries québécoise et canadienne que de leur place traditionnelle dans le commerce mondial des produits forestiers. L'étude déjà citée de la firme Price Waterhouse illustre ce point. Selon cette étude, le Canada compte cinq des cinquante plus grandes compagnies forestières au monde. En 1990, seules cinq parmi ces cinquante compagnies ont enregistré des pertes. Quatre étaient canadiennes: Abitibi-Price, Domtar,

Noranda, Produits forestiers Canadien Pacifique. Les résultats de 1991 devraient être encore plus défavorables.

Pour les besoins de l'analyse, il est commode de séparer les problèmes spécifiques du bois d'œuvre proprement dit et ceux des copeaux. Il faut néanmoins se souvenir que, pour bien des scieries, ces activités de production sont combinées. La moitié du volume du bois abattu est vendue sous forme de copeaux; les problèmes auxquels les entreprises forestières font face pour s'approvisionner en matière ligneuse sont identiques dans l'un et l'autre cas. Ce qui différencie les deux segments du marché, ce sont des dynamiques différentes dans la demande pour le produit.

Le bois d'œuvre proprement dit trouve dans l'industrie de la construction l'essentiel de ses débouchés. Si la production de bois de construction, selon une étude de la Banque Nationale, a baissé de 30 % depuis 1987 au Québec, si la part exportée aux États-Unis est passée de 47 % en 1985 à 35 % en 1990, l'explication n'est pas longue à découvrir. Taux d'intérêt élevés, récession canadienne, baisse des mises en chantier, hausse du dollar canadien, récession américaine ont joué leur rôle ici comme dans beaucoup d'autres segments du secteur manufacturier. Il s'agit là de phénomènes conjoncturels traditionnels bien connus.

Sur ce point, le bois de construction est même favorisé. Selon les analystes, il jouit au sein de l'industrie forestière des meilleures chances d'une reprise assez rapide. Les taux d'intérêt ont fortement baissé; l'économie a repris le chemin de l'expansion même si le regain de l'activité générale demeure modeste et précaire; les mises en chantier ont déjà esquissé un retour à la hausse au Canada et ne pourront guère baisser davantage aux États-Unis (où elles sont passées de 1,8 million en 1987 à 1,2 million en 1990 et environ 1 million en 1991).

Une menace importante pèse cependant sur le bois de construction. Elle a trait aux droits frappant les exportations aux États-Unis. Il s'agit d'un dossier complexe.

Le lobby des producteurs de bois d'œuvre est fort puissant aux États-Unis. L'une des thèses favorites de ce lobby consiste à accuser les provinces canadiennes de subventionner indûment leurs producteurs locaux de bois d'œuvre en fixant les droits de coupe dans les forêts publiques à des niveaux artificiellement faibles. Les Canadiens ont toujours protesté contre ces accusations. En 1986, le débat politico-commercial sur ce point devint particulièrement vif; le faible cours du dollar canadien exacerbait les difficultés. Le lobby américain réclamait des droits de 33 % sur le bois canadien, tandis que l'administration américaine menaçait d'imposer une taxe de 15 % au 31 décembre. Le gouvernement canadien, après une ferme résistance, conclut au dernier moment un accord bilatéral avec le gouvernement américain: c'est lui qui taxerait ses propres producteurs exportant vers les États-Unis. Le produit des droits prélevés reviendrait aux provinces.

À la suite de l'accord de 1986, deux provinces, le Québec et la Colombie-Britannique décidèrent d'augmenter leurs droits de coupe, en échange de quoi la taxe fédérale pour les producteurs de ces provinces se voyait réduite, en accord avec les autorités américaines. La taxe sur les exportations de Colombie-Britannique tomba ainsi à 0 % et celles sur les exportations québécoises à 6,2 % (avec nouvelle réduction à 3,1 % prévue au 1er novembre 1991; les provinces de l'Atlantique étaient aussi exemptes de la taxe en raison de la faible importance dans leur cas des coupes sur le domaine public). Les provinces s'assuraient par là que les sommes collectées le seraient à leur profit. Les autres provinces, cependant, au premier rang desquelles se trouvait l'Ontario, préférèrent conserver les droits de coupe à leur niveau initial, encourageant ipso facto leurs producteurs à desservir le marché local en priorité.

Le 3 septembre 1991, le gouvernement du Canada décida de suspendre unilatéralement l'accord conclu cinq ans auparavant avec le gouvernement américain. Toute taxe canadienne sur les exportations de bois d'œuvre se trouva abolie. Ottawa justifiait sa décision en invoquant l'évolution substantielle de l'industrie depuis 1986: la hausse du dollar canadien, celle des droits de coupe en Colombie-Britannique et au Québec avaient ramené la part des exportations canadiennes sur le marché américain de 33 % à 26 %, tandis que les provinces toujours assujetties à la pleine taxe de 15 % ne représentaient plus que 8 % des exportations canadiennes aux États-Unis.

La décision du gouvernement fédéral, prise sans consultation du Québec, aurait pu avantager considérablement l'Ontario, qui se voyait dégager de la taxe sans avoir modifié la structure de ses droits de coupe. De son côté, la Colombie-Britannique, principal exportateur de bois d'œuvre, retrouvait la liberté d'abaisser les droits qu'elle avait haussés. Le Québec avait nettement moins à gagner dans la répudiation de l'accord. Une taxe de 3,1 % seulement comparée aux 15 % payés par les producteurs ontariens représentait pour l'industrie forestière québécoise un avantage appréciable sur le marché du Nord-Est américain. Quant aux nouveaux droits de coupe au Québec, enchâssés dans la politique forestière d'ensemble nouvellement implantée, ils ne peuvent être modifiés arbitrairement.

Le danger, pour le Québec, tiendrait dans une riposte américaine massive et indifférenciée, qui, en réponse au geste du gouvernement canadien, viendrait frapper également toutes les provinces canadiennes. À court terme, ces craintes ne se sont pas révélées fondées. Le gouvernement américain s'est contenté de se substituer au gouvernement canadien comme percepteur des taxes existant au 3 septembre 1991, respectant même l'engagement de ramener le taux pour le Québec de 6,2 % à 3,1 % au 1er novembre. Cette mesure, cependant, est provisoire. Une enquête américaine est en cours avant qu'une position définitive ne soit adoptée par Washington: les risques demeurent pour les producteurs québécois de voir les autorités américaines céder aux fortes pressions protectionnistes du lobby américain des producteurs de bois

d'œuvre. Le gouvernement canadien a déjà déposé une plainte auprès du GATT pour protester contre la décision américaine; cette procédure, cependant, est assez longue et son résultat incertain.

La vente des copeaux québécois se heurte à des problèmes différents de ceux qu'affronte la vente du bois de construction. L'industrie papetière locale constitue l'acheteur principal et presque unique de ce produit.

Or l'industrie papetière de l'Est canadien connaît des temps extrêmement difficiles. Son stock de machines est vieillissant, parfois vétuste, sa productivité faible. Des investissements majeurs sont nécessaires pour assainir une production qui apparaît de moins en moins conforme aux normes internationales anti-pollution. Dans le même temps, la composition de la demande de papier évolue rapidement, en particulier avec la conversion américaine à l'emploi obligatoire de papier recyclé, dont les sources d'approvisionnement sont aux États-Unis et non au Canada. À peine terminées, les installations de Donohue à Matane et de Cascades à Port-Cartier ont dû fermer, l'effondrement des prix du marché en 1991 ayant mis à jour leur inadaptation structurelle aux conditions nouvelles de la demande. Le cours très élevé du dollar canadien et la baisse de la demande de papier aux États-Unis liée au ralentissement conjoncturel américain s'ajoutent temporairement à ces difficultés structurelles, mettant brutalement en évidence le besoin de repenser les stratégies de l'industrie papetière québécoise.

Les producteurs de copeaux ne peuvent que pâtir des difficultés majeures qu'affronte l'industrie cliente. Ce d'autant plus qu'ils ont de leur côté d'importants efforts à consentir pour lutter contre des symptômes fort semblables à ceux qui frappent les producteurs de papier. Équipement vieillissant et salaires élevés ne favorisent pas la compétitivité.

La concurrence des pays tropicaux, où l'eucalyptus permet des rendements élevés en matière ligneuse, se fait ainsi plus pressante. Dans le même temps, la montée des exigences en matière d'environnement vient freiner la compétitivité de l'industrie québécoise. Cette montée se manifeste à tous les niveaux: consommateur final (vogue du papier recyclé), producteur intermédiaire (lutte contre les rejets polluants des papetières) et producteur de copeaux (hausse des droits de coupe, obligations de reboisement). Le climat nordique, cependant, ne permet pas une croissance rapide des plantations.

La Loi sur les forêts, promulguée en décembre 1986 par le gouvernement du Québec, intègre des contraintes précises pour les producteurs, augmentant inéluctablement les coûts. De plus, l'allocation des «contrats d'aménagement et d'approvisionnements forestiers» prévus dans cette loi a modifié l'évolution de l'industrie. Les grandes firmes papetières ont acheté de petites scieries indépendantes pour s'assurer du contrôle direct d'une part des contrats. Elles voudraient regrouper plusieurs de ces contrats sur une seule usine, arguant de l'importance pour elles de rationaliser la production de copeaux. De tels transferts de contrats, cependant, poseraient de difficiles problèmes d'équité et se heurtent aux contraintes du développement régional. Les petites scieries, en effet, sont souvent établies dans des communautés qui ne possèdent aucune autre ressource économique de quelque importance.

L'industrie du bois doit surmonter des difficultés plus graves qu'un simple mauvais passage conjoncturel. Producteurs, employés, gouvernants n'ont d'autre choix que de se concerter dans un esprit réaliste d'ouverture pour permettre à ce secteur non seulement de survivre, mais de continuer à constituer une source de richesse collective, élément important de la prospérité québécoise. L'année 1991 marque un progrès important dans ce sens par la prise de conscience qu'elle a suscitée et par les premiers gestes concrets qui ont été posés à l'automne.

MEUBLE

Les données chiffrées le prouvent, le secteur du meuble québécois n'a pu effacer en 1991 les reculs de 1990. Au contraire, la situation conjoncturelle de l'industrie s'est encore assombrie. Mesurées en dollars constants, les livraisons ont baissé de près d'un quart en deux ans (soit une baisse de 15,5 % en 1990 et de 8,7 % en 1991; calculées sur les 9 premiers mois de chaque année). La baisse est du même ordre de grandeur au niveau canadien.

Conséquence inévitable de cette chute des livraisons, les firmes ont diminué l'utilisation de leur capacité de production. Le taux canadien d'utilisation de cette capacité est tombé à 64,1 % au premier trimestre, se relevant très légèrement au deuxième (65,0 %). Des taux plus bas ne s'étaient jamais vus depuis au moins vingt ans, sauf au plus fort de la récession du début des années quatre-vingt, de l'hiver 1982 au printemps 1983.

L'emploi est aussi en régression. Selon l'enquête de la population active de Statistique Canada, l'industrie québécoise du meuble aurait connu une diminution de 38 % dans le nombre de ses emplois en 1991 (données des 10 premiers mois). En raison des techniques de sondage employées, un tel chiffre demeure toutefois fort sujet à caution. Selon une autre enquête de Statistique Canada (l'enquête sur l'emploi, la rémunération et les heures de travail), plus crédible sur ce point, le déclin serait de 8,3 % (données des 8 premiers mois).

Dans de telles circonstances, le grand nombre de cessations de paiement n'est guère surprenant. Ainsi, sur les neuf premiers mois de l'année, le secteur a enregistré 54 faillites au Québec. Ceci représente près de 60 % du total canadien (alors que le Québec n'assure que 33 % de l'ensemble des livraisons canadiennes de meubles). La prépondérance de la petite entreprise au Québec explique en grande partie ce phénomène, déjà présent en 1990. De même, elle permet d'expliquer sans difficulté que le secteur, qui représente

moins de 2 % du total des livraisons manufacturières au Québec, soit responsable de 13 % des faillites québécoises dans la fabrication.

L'investissement est au point mort. Pour la quatrième année consécutive, il enregistre un recul majeur. Selon l'enquête de Statistique Canada en début d'année, les intentions d'investissement dans l'industrie du meuble sont si basses que les immobilisations n'atteignent plus que le tiers de leur valeur de 1987; mesurée en dollars constants, la baisse serait plus sévère encore. Les immobilisations en construction sont particulièrement touchées: après une chute de 85 % en quatre ans, elles se situent en 1991 au niveau très faible de 1,5 million de dollars.

Les causes de ce repli général de l'industrie du meuble ne sont pas difficiles à énumérer. Apprécier la responsabilité individuelle de chacune d'elles est plus malaisé. La principale inconnue tient dans le partage entre les effets d'une conjoncture contraire et ceux nés des modifications qui renouvellent en profondeur l'environnement institutionnel de l'industrie du meuble.

L'industrie du meuble est connue pour sa sensibilité à la conjoncture. Le meuble est un bien particulièrement durable, dont le renouvellement dans le parc immobilier existant peut souvent être reporté avec facilité. Quant aux nouvelles constructions, elles constituent l'une des composantes les plus cycliques de la demande globale; la demande de meubles induite par ces additions au parc immobilier se révèle donc elle aussi fortement cyclique. Au Québec, le programme «Mon taux, mon toit» a permis d'amortir le choc ressenti par l'industrie du meuble, il ne l'a pas éliminé.

Outre le fléchissement de la demande, l'industrie a dû faire face à des taux d'intérêt élevés, au moment où la mise en place de l'Accord de libre-échange imposait des adaptations industrielles majeures. Or les firmes québécoises, presque toutes de petite taille, sont souvent moins armées pour supporter des conditions de financement éprouvantes, ce d'autant plus que la conjoncture sur le marché du meuble ne favorisait guère l'autofinancement. Les taux d'intérêt se sont certes beaucoup détendus au cours de 1991, mais l'impact premier de cette détente est la stimulation de la demande, non l'adaptation de l'offre, processus requérant des délais beaucoup plus longs.

Les cours élevés du dollar américain sont aussi fréquemment cités parmi les difficultés de nature conjoncturelle ayant entravé l'industrie du meuble en 1991. L'effet est double. Vu la relative exiguïté du marché québécois et même canadien, beaucoup de fabricants de meubles parmi les plus dynamiques donnent aux exportations vers les États-Unis une place prépondérante dans leurs stratégies de mise en marché. Or les exportations canadiennes de meubles au sud de la frontière ont reculé en 1990 et en 1991. Dans le même temps, certains fabricants de meubles américains, traditionnellement tournés vers le marché intérieur, ont réagi à la récession américaine en cherchant des débouchés extérieurs, en tout premier lieu au Canada. En tenant compte de l'effet combiné de la variation des cours du change et de la baisse des droits de douanes, l'avantage accordé en deux ans et demi aux exportateurs américains sur le marché canadien atteint quelque 20 %. Les importations de meubles en provenance des États-Unis auraient fait un bond en 1990, selon des données de source américaine; les premiers renseignements disponibles indiquent que cette hausse se poursuivrait en 1991, à un taux plus modéré.

Deux grandes modifications structurelles récentes ont aussi leur importance dans l'évolution de l'industrie québécoise du meuble. Ce sont les réformes fiscales et la mise en application de l'Accord de libre-échange signé avec les États-Unis.

En raison de la forte protection douanière dont jouissait l'industrie canadienne (droits de 15 % à l'entrée, contre 6 % pour les droits d'entrée aux États-Unis), en raison aussi de la faible taille des entreprises locales comparées à leurs concurrentes américaines, le Québec avait demandé une période de transition de dix ans pour le meuble, en particulier pour le meuble de maison. Cette recommandation n'a pas été retenue dans la forme finale de l'Accord, obligeant aujourd'hui l'industrie du meuble à une adaptation accélérée dans une situation conjoncturellement difficile.

Les réformes fiscales mises en place au 1er janvier 1991 ont exercé des influences complexes sur le secteur du meuble. Sur le marché intérieur, l'influence de la nouvelle taxe fédérale sur les produits et services semble avoir été positive, quoique minime. Il s'agissait, en effet, de substituer une taxe à une autre. Sur le marché extérieur, en revanche, la TPS équivaut à une suppression de taxe, ballon d'oxygène bien nécessaire à des entreprises exportatrices luttant contre les effets de cours du change toujours plus pénalisants. La TVQ provinciale, en revanche, a supprimé une exemption de taxe de vente remontant à plusieurs années, avec les conséquences sur la demande qu'une telle mesure ne peut manquer de susciter.

Les difficultés ne manquent donc pas, certaines tenant à la récession économique générale, d'autres à la modification durable des règles du marché en matière de tarifs douaniers et de taxes. Les représentants de l'industrie du meuble rejettent cependant avec force l'étiquette de «secteur mou». De nombreux producteurs de meubles utilisent des technologies de haut niveau, et font montre d'un dynamisme qui ne cède en rien à celui d'autres manufacturiers. Si la situation paraît momentanément fort sombre, c'est que les années 1990-1991 représentent le cas d'adaptations structurellement nécessaires, et reconnues comme telles, mais survenant à un moment malencontreux de l'évolution conjoncturelle.

Des cas d'achats d'entreprises se produisent toujours, particulièrement dans le meuble de bureau; l'exemple de l'achat de Biltrite Nightingale par Artopex vient ici à l'esprit.

Plusieurs des fusions réalisées à la fin des années quatre-vingt se sont cependant défaites; ainsi Bestar est en train de se départir de Décabois, acquis en 1987. Les quelques installations d'industriels québécois aux États-Unis n'ont pas toujours non plus donné tous les résultats escomptés. Dans des moments assez difficiles, la tendance à se replier sur le connu l'emporte sur le désir de diversification chez les manufacturiers québécois de meubles.

Les industriels québécois du meuble sont cependant toujours d'opinion que leur avenir se jouera sur le marché américain, lorsque le cours du dollar canadien aura baissé. La mise en application rapide de l'Accord de libre-échange les a confrontés sans transition à de puissants fabricants américains talonnés par la récession sur leur propre marché. Concurrencée avec vigueur au Québec même, l'industrie conserve des atouts certains pour l'avenir. Sa capacité d'innovation, sa position charnière entre le design européen et la fabrication américaine sont des avantages importants. Un autre point très positif est la cohésion de cette industrie, le dynamisme de sa volonté de coopération interne. Des actions précises sont déjà en voie de réalisation: pour la promotion du meuble québécois, pour la formation d'une main-d'œuvre spécialisée qui fait défaut au Québec. D'autres sont en projet. Ces développements témoignent d'une industrie qui veut prendre son avenir en main dans une bataille qui s'est engagée au creux de la vague, mais qui ne manquera pas de se poursuivre lorsque la récession de 1990-1991 ne sera plus qu'un souvenir.

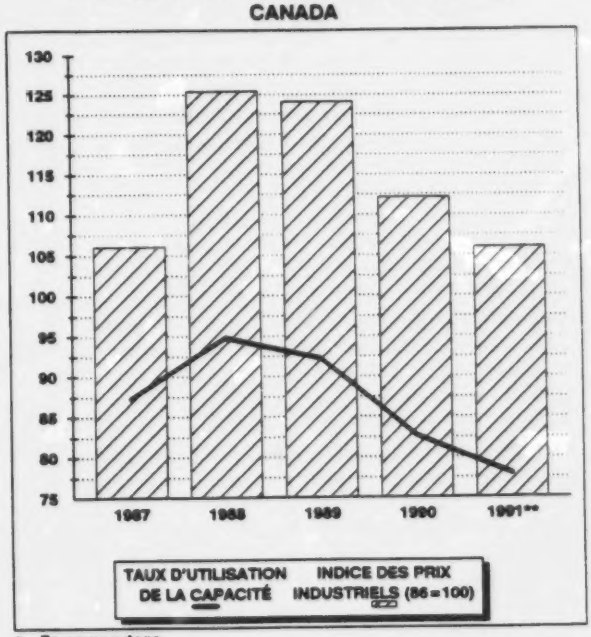
PREMIÈRE TRANSFORMATION DES MÉTAUX

L'industrie québécoise de la première transformation des métaux n'est pas demeurée en marge de la conjoncture nord-américaine déprimée. La demande anémique d'automobiles, la chute des mises en chantier et l'effondrement du prix des métaux se sont conjugués pour entraîner une baisse marquée des livraisons. Après un repli de 12,3 % en 1990, la contraction de la production se poursuit; au cours des neuf premiers mois de 1991, les livraisons régressent de 8,9 %. Au niveau canadien, cette industrie accuse une plus forte diminution, soit 12,5 %.

Les solutions retenues pour tendre vers un rééquilibre entre le rythme de production et l'évolution du marché se sont traduites par une gestion serrée tant des inventaires que des effectifs. En 1991, les inventaires de produits finis déclinent de 14,4 % (données des 9 premiers mois) tandis que le nombre de salariés diminue de 5 % (données des 8 premiers mois); parmi les mises à pied survenues dans l'industrie, il faut mentionner les cas d'Acier Stelco et de Sidbec-Dosco.

L'essoufflement des marchés intérieurs et étrangers amène les entreprises à utiliser de façon beaucoup moins intensive leur appareil productif. Le taux d'utilisation canadien de la capacité de production, qui depuis les cinq dernières années s'est maintenu aux alentours de 87 %, tombe sous la barre des 80 % en 1991 (données du deuxième trimestre).

TAUX D'UTILISATION DE LA CAPACITÉ* ET INDICE DES PRIX INDUSTRIELS PREMIÈRE TRANSFORMATION DES MÉTAUX CANADA



* En pourcentage.
** Six mois.

L'année 1991 marque une pause dans le rythme de croissance soutenue des dépenses d'immobilisations; après une hausse de 287 % entre 1987 et 1990, l'effort d'immobilisation prévu pour 1991 se chiffre à 1,9 milliard de dollars, soit une augmentation de 2,1 %. À ce niveau, l'industrie de la première transformation des métaux demeure, néanmoins, responsable à elle seule de 34 % des immobilisations manufacturières québécoises. La comparaison du ratio Québec/Canada des immobilisations présente de manière particulièrement nette le puissant essor de l'industrie québécoise de la première transformation des métaux: de 33,0 % en 1987, ce ratio est passé à 65,2 % en 1991.

La poursuite de mégaprojets dans le secteur de l'aluminium concourt à consolider la position du Québec sur le marché mondial. L'expansion de l'aluminerie ABI à Bécancour (500 millions de dollars), de même que celle de l'usine Reynolds à Baie-Comeau (520 millions), ont été achevées au début de 1991. La construction des nouvelles alumineries Lauralco à Deschambault (1 milliard) et Alouette à Sept-Îles (1,4 milliard) respecte le calendrier des travaux; la mise en service des premières cuves d'électrolyse est prévue respectivement pour avril et juin 1992. Au niveau de la transformation, Câbles Reynolds commencera, dès avril 1992, les opérations à sa nouvelle usine de fabrication de tiges d'aluminium située à Bécancour (49 millions).

Le marché mondial de l'aluminium est en déséquilibre. La demande stagne, voire périclite. Du côté de l'offre, la mise en service de nouvelles installations combinée à l'afflux des exportations en provenance de l'Union soviétique, inonde le marché. Même si plusieurs compagnies de niveau international, notamment Alcan, réduisent leur rythme de production, un redressement majeur du prix du lingot d'aluminium n'est guère probable à court terme. En revanche, les perspectives de croissance demeurent stimulantes à long terme; l'industrie mise sur les contraintes de réduction de la consommation d'énergie imposées aux fabricants d'automobiles et sur de nouvelles activités comme le recyclage de la cannette pour accroître sa part de marché.

L'industrie sidérurgique, de son côté, est contrainte à une rationalisation de ses activités. Ce mouvement s'explique par la faiblesse de la demande, par la substitution sans cesse croissante de matériaux comme le plastique et l'aluminium à l'acier et par la perte de compétitivité de l'industrie sur les marchés de l'exportation à la suite de la montée du dollar canadien. Le secteur de l'acier doit s'engager dans des efforts communs pour mettre en œuvre des initiatives qui assureront son redressement. Le projet Bessemer, destiné à concevoir, développer et commercialiser un procédé permettant de produire directement des bandes minces d'acier à partir de l'acier liquide, est un exemple d'un pas dans la bonne direction: ce projet de R-D, évalué à 41,9 millions de dollars, regroupe Dofasco, Stelco, Sidbec-Dosco, Ivaco et Ipasco.

Le secteur des ferro-alliages, quant à lui, est particulièrement affecté par la récession: arrêt temporaire des activités chez SKW à Bécancour (silicium), fermetures chez Elkem (alliages de silicomanganèse et de ferromanganèse) et chez Timminco (ferrosilicium), toutes les deux situées à Beauharnois. D'importantes exportations du Brésil, de l'Argentine et de la République de Chine déstabilisent le marché et accentuent l'affaissement des prix; ces mêmes exportations font d'ailleurs présentement l'objet d'enquêtes pouvant déboucher sur l'imposition de droits compensateurs par les États-Unis. Seul un raffermissement de la demande d'acier serait de nature à améliorer le niveau des prix.

Dans le secteur du zinc, l'inauguration du nouveau hall d'électrolyse (120 millions de dollars) à l'usine Zinc Électrolytique du Canada permettra d'atteindre trois grands objectifs: rentabilité à long terme, flexibilité accrue face aux fluctuations du marché et accroissement de la productivité.

Dans le secteur du magnésium, le contexte économique a provoqué un fléchissement de la demande et une diminution des prix. La mise en opération, en mai 1989, de l'usine Norsk Hydro à Bécancour s'est faite à un moment où la concurrence était devenue très vive, en particulier sur le marché américain. Avec 38 % de sa production écoulée aux États-Unis, l'usine occupe à peu près 10 % de ce marché.

À la demande d'un producteur des États-Unis, une enquête est en cours au Département américain du Commerce portant sur des accusations de dumping contre l'industrie canadienne du magnésium et sur l'opportunité d'imposition de droits compensateurs. D'autre part, il est intéressant de souligner la popularité croissante de l'Institut de la technologie du magnésium à Québec, qui compte maintenant plus de vingt-six membres, dont General Motors, Honda, Mazda et Nissan; unique au monde, ce centre de recherche a été créé dans le but de développer de nouveaux produits et de nouvelles applications du magnésium.

PRODUITS MÉTALLIQUES

La récession a durement touché l'industrie québécoise des produits métalliques. En l'espace d'un an, le niveau d'emploi a chuté de 15,8 % en 1991 (données des 8 premiers mois) pour se retrouver presque au même niveau qu'en 1986; les mises à pied massives chez Sivaco et Infasco, deux divisions d'Ivaco, reflètent les difficultés vécues par leurs clientèles dans la fabrication d'automobiles et dans la construction, et ce à travers l'Amérique du Nord. En plus des nombreux licenciements temporaires, plusieurs PME ont dû fermer leurs portes: au cours des neuf premiers mois de 1991, 35 faillites ont été recensées par rapport à 21 sur l'ensemble de l'année 1990. D'autres entreprises, par ailleurs, ont rationalisé leurs opérations en déménageant leur production en Ontario (Canvil, de Granby) ou aux États-Unis (Rockwell International, de Lacolle).

Plus encore qu'en 1989, la demande manifeste des signes évidents d'essoufflement. Le recul des livraisons québécoises s'accentue: après une baisse de 3,1 % en 1990, le repli atteint 8,7 % dans les neuf premiers mois de 1991 (la diminution est de 11,9 % pour l'ensemble du Canada). Une gestion plus serrée des stocks contribue, toutefois, à maintenir stable le ratio des inventaires aux livraisons. Le taux d'utilisation de la capacité canadienne tombe à son plus bas niveau depuis 1983: il est passé de 76,1 % en 1990 à 67,0 % en 1991 (données du deuxième trimestre).

La nouvelle réglementation sur les réservoirs en métal des stations-service, entrée en vigueur le 11 juillet 1991, risque de désavantager l'industrie. Les normes d'installation s'avèrent beaucoup plus coûteuses qu'auparavant; la demande pour ce type de réservoirs devrait donc ralentir au cours des prochains mois.

L'état de la conjoncture rend peu propice l'amorce de nouveaux programmes d'investissement. Depuis le sommet de 1987, les efforts d'immobilisations diminuent pour une quatrième année d'affilée; les dépenses régressent de 16,2 % en 1991 et ce, après un recul de 22,8 % en 1990. Le montant des immobilisations atteint à peine la moitié de son niveau de 1987. Le ratio Québec/Canada des immobilisations diminue pour se fixer à 21,6 % en 1991; il était de 24,1 % en 1987.

Amorcée en 1989, la construction d'une usine de galvanisation à chaud par Sorevco, société en commandite de Sidbec-Dosco et Dofasco, est maintenant complétée à

Coteau-du-Lac; érigée au coût de 50 millions de dollars, cette installation de production a une capacité de 125000 tonnes par an d'acier galvanisé de haute qualité.

MACHINERIE

Après sept années de croissance ininterrompue, l'industrie québécoise de la machinerie subit en 1991 l'effet du ralentissement général de l'activité économique amorcé l'an dernier. Alors que les livraisons connaissaient une progression de 4,7 % en 1990, elles affichent une diminution de 17,0 % en 1991 (données des 9 premiers mois).

En baisse marquée depuis plus de deux ans, les nouvelles commandes au niveau canadien fléchissent en moyenne de plus de 14 % en 1991 (données des 9 premiers mois). Le dernier repli d'une telle importance remonte à 1983, au sortir de la précédente récession. Les producteurs de machinerie ont maintenu leurs stocks à un niveau relativement élevé depuis le début de l'année. Le ratio canadien moyen des stocks de produits finis sur les livraisons atteint, pour les neuf premiers mois de 1991, un taux de 71 %; il s'établissait à environ 59 % lors des deux dernières années. Après avoir enregistré de fortes hausses au cours des trois dernières années, les exportations internationales québécoises de produits de l'industrie de la machinerie ralentissent considérablement au cours des huit premiers mois de 1991.

La faiblesse des investissements dans l'ensemble de l'industrie manufacturière québécoise permet d'expliquer le repli dans les achats de machinerie, y compris dans les importations. Cette industrie s'avère tributaire plus que toute autre du dynamisme de sa clientèle manufacturière. L'impact d'un ralentissement économique général se fait cependant habituellement sentir dans le secteur avec un délai d'environ un semestre. C'est ce qui explique les assez bons résultats obtenus par l'industrie au niveau de l'emploi.

À 151 millions de dollars, les immobilisations anticipées en début d'année pour 1991 affichent un recul de 4,7 %, contre 9,6 % pour l'ensemble du secteur manufacturier (il n'est pas certain, compte tenu de l'évolution ultérieure de la conjoncture, que les chiffres définitifs ne soient pas plus faibles). L'essentiel des immobilisations dans l'industrie de la machinerie porte sur les machines et équipements; la proportion est de 87 %.

En 1991, le processus de rationalisation s'est accéléré. La récession a forcé certaines entreprises à réduire leur personnel, à faire appel à une automatisation accrue ou à miser davantage sur des contrats de sous-traitance; c'est le cas notamment dans les domaines des turbines et du matériel de transmission d'énergie, des valves, la robinetterie et des pompes. Pour d'autres, la stratégie a consisté à concentrer leurs activités pour demeurer compétitives; des alliances stratégiques ont vu le jour, des restructurations d'envergure ont été opérées, avec l'abandon de certains secteurs d'activité.

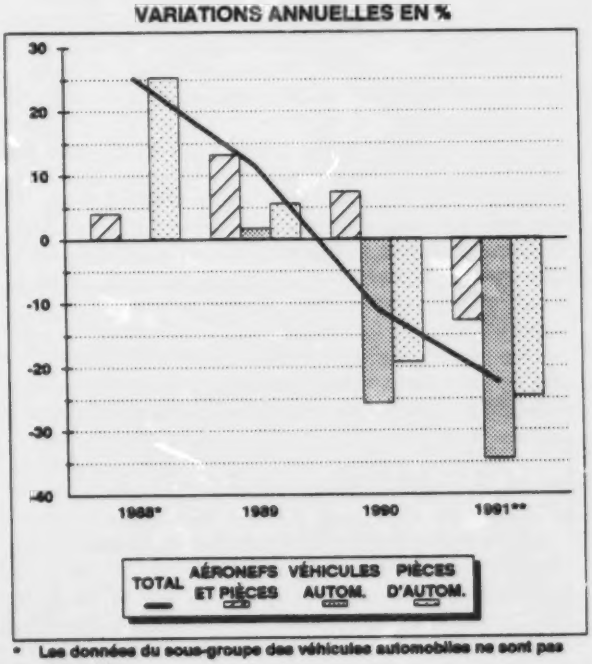
Depuis 1988, le taux canadien d'utilisation de la capacité de production dans ce secteur ne cesse de décroître. Il atteint 56,1 % au second trimestre de 1991, alors qu'il s'établissait à 79,9 % en 1988. Les bénéfices d'exploitation ont diminué de 29,0 % en 1990 et de 34,9 % au premier semestre de 1991. Une structure financière fragile, une certaine faiblesse sur le plan technologique conjuguée à un problème récurrent de formation de la main-d'œuvre et à un accès assez restreint aux marchés étrangers, ont contribué à affaiblir davantage les PME québécoises de ce secteur, par ailleurs très sensibles à la conjoncture. De nombreuses faillites sont à signaler.

Par contre certaines entreprises ont mené à bien des projets d'investissement, par exemple Machines Outils Henri Liné, qui a obtenu des contrats de sous-traitance dans le domaine de l'aéronautique.

MATÉRIEL DE TRANSPORT

L'industrie québécoise du matériel de transport enregistre au cours des neuf premiers mois de 1991 une baisse de 23,1 % de ses livraisons par rapport à la période correspondante de l'année dernière, après une chute de 11,0 % en 1990. Certains sous-secteurs, tout particulièrement l'aéronautique, ont cependant obtenu de brillants succès au cours de l'année.

LIVRAISONS MANUFACTURIÈRES
INDUSTRIE DU MATÉRIEL DE TRANSPORT
QUÉBEC
VARIATIONS ANNUELLES EN %



* Les données du sous-groupe des véhicules automobiles ne sont pas disponibles.
** Huit mois.

Le recul est particulièrement sensible dans le cas des véhicules automobiles (en baisse de 35 %) et des pièces et accessoires pour ces véhicules (en baisse de 25 %). Déjà en 1990 ces deux sous-secteurs de l'industrie avaient enregistré des replis importants. Cette évolution s'explique d'abord par l'élimination de l'un des deux quarts de travail à l'usine d'assemblage d'automobiles de la General Motors à Boisbriand en juillet 1990. Puis, en juillet 1991, la compagnie a annoncé l'arrêt temporaire de la production à la même usine, pour permettre la conversion des installations en vue de la fabrication des nouvelles Firebird et Camaro.

La demande nord-américaine pour les véhicules ferroviaires, le matériel militaire, les bateaux de plaisance et les moteurs d'avions est aussi en baisse. Les données disponibles pour les huit premiers mois de 1991 montrent une chute des livraisons québécoises, par rapport à la période correspondante de 1990, de 31 % pour le sous-secteur de la construction et de la réparation d'embarcations, et de 13 % pour l'industrie des aéronefs et de leurs pièces. La part québécoise des livraisons canadiennes est descendue à 10,1 % en 1991, contre une moyenne de 12,5 % lors des trois années précédentes.

Le taux canadien d'utilisation de la capacité de production passe dans l'industrie de 82,5 % en 1988 à 65,5 % à la mi-année de 1991. Le repli actuel ne peut s'expliquer par la mise en production massive de nouvelles usines. En effet, les immobilisations canadiennes ont reculé de 15,5 % en 1989, et de 32,8 % en 1990. Les intentions d'investissement pour 1991, dans l'enquête de début d'année de Statistique Canada, prévoient une majoration de 13,4 % de ces immobilisations pour le Canada, et de 2,0 % pour le Québec. La part du Québec représente 19,2 % des immobilisations totales de l'industrie au Canada et correspond à des déboursés de 357,2 millions de dollars.

L'industrie québécoise fait travailler 36080 personnes en 1991 (données des 8 premiers mois), un repli de 13,5 % par rapport à la période correspondante de 1990. Cette diminution est principalement attribuable à la fermeture temporaire de General Motors et à la mise à pied de 1200 employés chez Pratt & Whitney.

Au cours des dix dernières années, cette industrie québécoise a en moyenne exporté plus des deux tiers de sa production. L'augmentation des exportations du secteur aéronautique n'a pu, au cours des huit premiers mois de 1991, compenser complètement les reculs de l'automobile et du matériel ferroviaire. Au total, les exportations internationales du Québec régressent légèrement.

Malgré ces succès à l'exportation du secteur aéronautique, l'industrie enregistre au cours des neuf premiers mois de 1991 un nombre record de 26 faillites. De 1982 à 1990, le nombre d'entreprises ayant déposé leur bilan s'établissait en moyenne à huit par année. Plusieurs entreprises œuvrant dans les secteurs des embarcations de plaisance, des carrosseries de camions et remorques, du matériel ferroviaire (marchandises) et des pièces automobiles de rechange connaissent présentement des difficultés ou ont fermé leurs portes.

Un contexte économique difficile n'a pas empêché plusieurs nouveaux projets d'investissement de voir le jour en 1991. Il faut mentionner en particulier la construction de nouvelles installations chez Lear Seating pour une usine de sièges automobiles (1,3 million). Autres projets importants, la nouvelle chaîne d'assemblage de l'usine General Motors à Boisbriand (215 millions), les dépenses de Prévost Car à Sainte-Claire (57 millions pour développer un nouvel autobus et assurer la formation du personnel), de Waterville TG (23 millions), de Bombardier (20 millions pour le développement d'une nouvelle rame de métro pour la ville de New York), ainsi que de Formtech (2 millions).

En dépit de la récession, le secteur de l'aéronautique a connu de nombreux succès commerciaux en 1991, qui ouvrent la voie à des projets d'investissement substantiels et à des perspectives d'avenir florissantes.

Ainsi, la société Bell Helicopter Textron de Mirabel entreprend la production d'un tout nouvel hélicoptère bimoteur intermédiaire, le Bell 230. Cet appareil s'ajoute aux quatre autres modèles en production. Voici cinq ans, aucun hélicoptère n'avait encore été fabriqué au Canada. En 1991, l'usine de Mirabel produit le tiers de la production d'hélicoptères commerciaux à l'échelle mondiale et a livré en mai son cinq centième appareil. Plus de 90 % de la production de l'usine est vendue à l'étranger. Des commandes très importantes obtenues en février (154 appareils 206 série B et LIII) et l'intérêt suscité par le Bell 230, en particulier au Japon, garantissent un fort niveau d'emplois pour au moins deux ans.

Dans le même ordre d'idée, le groupe Canadair de Bombardier menait à bien en mai dernier le vol inaugural du premier avion de ligne à réaction de fabrication canadienne produit en série. De nombreuses commandes fermes sont déjà passées pour l'achat du «Regional Jet», dont trois prototypes sont actuellement au stade des essais en vol. Les premières livraisons sont prévues pour le second trimestre de 1992. Par ailleurs, Canadair commencera la fabrication de son nouvel avion amphibie turbopropulsé CL-415 au début de l'année 1992 dans ses installations de Dorval. Des commandes fermes d'une vingtaine d'appareils permettront de maintenir quelque 700 emplois dans la région de Montréal, en partie chez le fabricant de moteurs Pratt & Whitney et chez le fabricant de trains d'atterrissage Héroux. Le CL-415 et le CL-215-T nouvelle version turbopropulsée sont les plus récents d'une série d'avions amphibies conçus et fabriqués au Canada.

Le montant des fonds qu'Héroux consacrera à l'agrandissement de ses installations est de 10 millions de dollars. Pratt & Whitney a deux projets importants d'investissement en cours; une somme de 10 millions sera consacrée à un atelier de révision de moteur, une autre de 12 millions à la création d'un centre mondial d'accessoires de moteurs. Il faut citer

aussi la construction de nouvelles installations chez Dowty à Mirabel pour la fabrication de pièces d'avion, un projet qui entrainera des dépenses de 111 millions.

La NASA a fait parvenir au Congrès américain ses plans révisés pour mener à bien la fabrication de la station spatiale Freedom. Ces plans confirment le rôle confié à l'équipe canadienne sous la direction de SPAR Aérospatiale comme maitre-d'œuvre de la fourniture de modules de service pour la station Freedom. SPAR travaille aussi à l'élaboration de satellites mobiles pour Telesat Mobile et American Mobile Satellite., des contrats de 240 millions de dollars. Quant au programme RADARSAT, la participation de SPAR représente des retombées de 375 millions pour l'entreprise.

C'est l'Agence spatiale canadienne qui est responsable de la gestion de la participation canadienne au projet Freedom. Il faut signaler à ce propos le lancement en juin des travaux de construction au siège social de l'Agence à Saint-Hubert. Ce siège social regroupera diverses installations spécialisées et des laboratoires consacrés aux activités de R-D; l'Agence gérera aussi des programmes en science et en technologie spatiale. L'ensemble du projet représente des investissements de 55 millions de dollars.

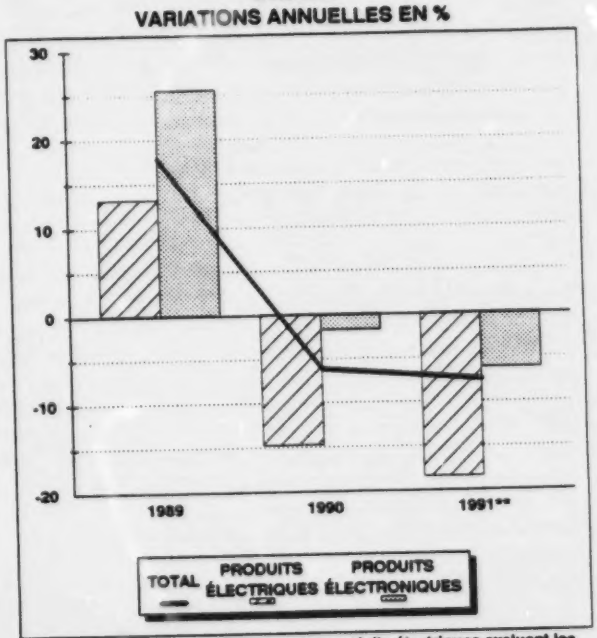
PRODUITS ÉLECTRIQUES ET ÉLECTRONIQUES

Après plusieurs années de croissance très rapide, l'industrie québécoise des produits électriques et électroniques subit, comme l'ensemble du secteur manufacturier, les effets de la récession de 1990-1991. Le recul des livraisons a été de 6,2 % en 1990 et de 9,4 % en 1991 (comparaison des 9 premiers mois). Dans l'ensemble du Canada, le repli est légèrement moindre. La situation de l'industrie est somme toute un peu moins difficile que celle de l'ensemble des industries productrices de biens durables, dont les livraisons régressent de 13,0 % en 1991.

Les deux grandes subdivisions industrielles, produits électriques et produits électroniques, connaissent des évolutions divergentes. Bien que la récession ait également frappé la fabrication de produits électroniques, elle s'est soldée dans ce secteur par une baisse relativement modérée des livraisons. Entre autres raisons, il faut mentionner l'apport traditionnel de la demande extérieure à la croissance. Dans les produits électriques toutefois, la baisse dépasse les 15 %, toujours pour les huit premiers mois de l'année. La baisse des dépenses de consommation, la faiblesse du secteur de la construction et le repli de l'ensemble de la production industrielle expliquent cette situation.

Le taux d'utilisation de la capacité de production de l'industrie à l'échelle canadienne diminue depuis 1989, après s'être maintenu pendant plusieurs années au-dessus de la barre des 90 %. Au premier trimestre de 1991, ce taux atteignait seulement 73,7 %. Cependant, au deuxième trimestre, il remonte légèrement à 75,3 %. À ce niveau, il dépasse toujours largement celui de l'ensemble des industries productrices de

LIVRAISONS MANUFACTURIÈRES
PRODUITS ÉLECTRIQUES* ET ÉLECTRONIQUES
QUÉBEC
VARIATIONS ANNUELLES EN %



* Les statistiques du sous-groupe des produits électriques excluent les industries des appareils d'éclairage et celles des autres produits électriques, dont les données sont confidentielles pour le Québec.
** Huit mois.

biens durables, qui est de 68,6 %. C'est là le signe que l'industrie, particulièrement le sous-ensemble des produits électroniques, profite de tendances de long terme favorables.

La conjoncture économique s'est également répercutée sur l'emploi. Au cours des trois dernières années, la contraction du nombre de salariés a été d'environ 20 %, suivant en cela le mouvement de l'industrie canadienne et de l'ensemble du secteur manufacturier. La baisse de la demande a encore conduit à plusieurs licenciements en 1991. Les fabricants canadiens de produits électriques ont vu fondre leurs bénéfices d'exploitation depuis 1989. Une baisse plus tardive et moins dramatique s'est produite dans le secteur des produits électroniques.

Les investissements sont encore relativement forts en 1991, bien que les taux de croissance élevés de 1988 et 1989 n'aient pas été de nouveau atteints. Ici encore, le secteur des produits électroniques se démarque par son dynamisme.

Quelques projets de taille moyenne se sont poursuivis en 1991, d'autres sont apparus au cours de l'année. CAE Électronique termine son projet d'expansion de 33 millions. Il en va de même pour Philips, engagé dans des travaux de 50 millions. Mitel mène de son côté un projet d'expansion de

50 millions entrepris en 1990. Circo Craft procède aussi en 1991 à divers achats d'équipements pour trois de ses usines, un déboursé global d'environ 40 millions.

Les investissements dans le sous-groupe des produits électriques sont moins nombreux et de moindre envergure. Inglis continue de moderniser ses installations de Montmagny pour un montant total de 15 millions de dollars. Asea Brown Boveri, termine son implantation au Québec. Son usine de Québec pour la fabrication de transformateurs de distribution et de condensateurs aura exigé des investissements totaux de 13 millions.

Le domaine des services de communications, bien qu'il ne fasse pas partie intégrante de l'industrie des produits électriques et électroniques, n'en est pas moins fortement lié aux activités de fabrication de ce secteur. Le projet majeur ici est l'investissement de 350 millions de dollars en R-D chez Recherches Bell-Northern; le budget du centre de recherche de l'Île-des-Sœurs se trouve ainsi doublé. Téléglobe a annoncé en octobre une majoration de 200 millions de son budget de R-D, répartie sur cinq ans. Les installations québécoises de Téléglobe pourraient s'approprier, selon la direction de l'entreprise, 70 % de ce budget supplémentaire et créer ainsi 200 emplois.

La rationalisation de l'industrie se poursuit en 1991 sous l'impulsion de la concurrence internationale et du ralentissement économique. Cette rationalisation se manifeste dans les investissements, les fusions et acquisitions, et les fermetures. Elle affecte le sous-secteur des produits électroniques, mais moins durement que le sous-secteur des produits électriques.

Les plus grands efforts d'investissement sont dirigés vers les créneaux spécialisés à forte croissance et le volet R-D prend une place prépondérante. La restructuration en cours prend également la forme très apparente des prises de contrôle. Ces mouvements sont mondiaux mais impliquent très fréquemment les firmes européennes qui cherchent à améliorer leur position sur les marchés mondiaux et particulièrement nord-américains. Quelques acquisitions d'entreprises possédant des usines au Québec illustrent ce phénomène. Dans l'industrie des fils et câbles, Câbles Canada passe sous le contrôle de la firme française Alcatel. Dans les produits électriques à usage industriel, Schneider de France, après avoir acquis Federal Pioneer, vient de conclure une entente avec Square-D (Federal Pioneer et Square-D étant deux firmes américaines ayant des usines au Québec).

Les perspectives à court et moyen termes de l'industrie québécoise des produits électriques et électroniques sont liées de très près à l'évolution de la conjoncture canadienne et à la concurrence internationale. Loin de diminuer, cette dernière continuera à aiguillonner les fabricants québécois avec encore plus de vigueur au cours des prochaines années. La concurrence est vive pour les industries dont les produits sont entrés dans la phase de maturité de leur cycle de vie et exigent un apport important en main-d'œuvre. Le Québec a peu d'avantages pour ce type de production. Par contre, bien que très exigeants en termes d'innovation, certains produits de haute technologie présentent des potentiels de croissance d'un grand intérêt. L'industrie québécoise a déjà réussi à s'implanter dans certains domaines et devra poursuivre ses efforts en ce sens.

Au plan conjoncturel, la relance de la construction et de la consommation, au Québec comme outre-frontière, quoique timide, aidera l'industrie. Les fabricants d'équipements électriques industriels pourront compter sur une reprise dans le secteur manufacturier, mais devront s'accommoder du report du projet hydroélectrique de Grande-Baleine.

PRODUITS MINÉRAUX NON MÉTALLIQUES

L'industrie québécoise des produits minéraux non métalliques, notamment la fabrication de briques, de ciment et de verre plat, est grandement affectée par la chute marquée de l'activité de la construction, tant résidentielle qu'industrielle. Dans le cas du verre plat, il faut aussi tenir compte du ralentissement de l'industrie automobile.

La baisse des livraisons s'accentue: 6,4 % en 1989, 11,0 % en 1990, 17,5 % en 1991 (données des 9 premiers mois). Cette contre-performance tranche avec le rythme soutenu de croissance observé de 1983 à 1988 (hausse annuelle moyenne de 9,6 %). Cette évolution s'accompagne d'une hausse sensible du ratio canadien des stocks aux livraisons: maintenu en moyenne sous la barre des 58 % dans les cinq années précédentes, il atteint en moyenne 77 % en 1991 (données des 9 premiers mois).

La faiblesse du marché oblige les entreprises à réduire leur production et, par conséquent, à recourir à des licenciements: le nombre de salariés diminue de 9,3 % en 1991 (données des 8 premiers mois). L'industrie canadienne est aussi touchée par ce mouvement de baisse; le repli est plus considérable (16,4 %).

La forte diminution de l'utilisation de la capacité de production confirme les difficultés de l'industrie, passant de 88,6 % en 1989 à 82,2 % en 1990 et à 66,8 % en 1991 (dans les trois cas, données du deuxième trimestre).

Les dépenses d'immobilisations régressent de 60,0 % en 1991: c'est de loin la baisse annuelle la plus importante depuis au moins vingt ans. Le même mouvement se manifeste en Ontario, mais réparti sur deux ans: un recul de 25,9 % tant en 1990 qu'en 1991. Ces replis s'expliquent par la rapide croissance des immobilisations au cours des trois années précédentes et par la médiocrité du contexte économique actuelle.

L'année 1991 a connu de nombreux achèvements de projets d'investissement amorcés en 1990. Ainsi la division Domlim de Graybec termine son programme d'expansion de 13

millions de dollars destiné à doubler la capacité de production de son usine de chaux vive à Saint-Adolphe-de-Dudswell. Arriscraft procède à la mise en opération de son usine pour la fabrication de maçonnerie haut de gamme, de chaux et de silice à Saint-Étienne-des-Grès, un projet de l'ordre de 11 millions. À Thetford Mines, Granirex démarre son usine de fabrication de tuiles et de dalles composées de marbre et de granit concassés, construite au coût de 18 millions.

De nouveaux projets sont aussi apparus en cours d'année. Le premier concerne le programme d'agrandissement de 1,5 million de dollars entrepris par la société Granicor à ses installations de Saint-Augustin-de-Desmaures. Le second porte sur l'implantation d'une usine de dosage de béton à Bécancour par la compagnie Béton Provincial; cette initiative nécessitera au total l'injection de 2 millions. Enfin à Grondines, Ciment-Québec étudie la possibilité d'implanter une usine de béton et une autre de chaux.

La production à l'usine de verre plat Glaverbel, de Saint-Augustin-de-Desmaures, a atteint sa vitesse de croisière en 1991; malgré le contexte économique difficile, le rythme de production journalier est maintenu à son niveau normal de 400 tonnes. Cette production s'écoule en partie sur le marché local et en partie sur les marchés de l'Ontario et des Provinces maritimes.

La cour d'appel fédérale de la Nouvelle-Orléans a invalidé la réglementation mise en place par l'Environmental Protection Agency aux États-Unis, laquelle bannissait d'ici à 1996 la plupart des utilisations commerciales de l'amiante dans ce pays. L'impact de ce jugement récent sera considérable. Si l'interdiction avait été maintenue, plusieurs pays auraient pu imiter les États-Unis et, ainsi, entrainer des effets désastreux pour l'industrie québécoise. Le Québec est en effet le premier exportateur mondial d'amiante et près de 95 % des exportations sont vendues ailleurs qu'aux États-Unis. L'Institut québécois de l'amiante pourra utiliser la décision favorable de la justice américaine pour continuer de promouvoir l'utilisation sécuritaire de la fibre d'amiante. Menée au ministère des Transports du Québec, l'expérience pilote sur un nouveau revêtement bitumineux contenant 1,5 % d'amiante offre des perspectives intéressantes dans ce sens.

BIENS NON DURABLES

ALIMENTS ET BOISSONS

L'industrie québécoise des aliments a assez bien traversé la dernière récession. Par comparaison des neuf premiers mois de 1991 et de 1990, la valeur des livraisons d'aliments a augmenté de 2,1 % tandis que les livraisons de l'ensemble de l'industrie manufacturière au Québec fléchissaient de 7,2 %. Une analyse en dollars constants donnerait les mêmes résultats, puisque les prix industriels des aliments et les prix moyens de l'industrie manufacturière ont pratiquement peu bougé depuis deux ans. Le secteur de la production alimentaire traverse les périodes de croissance et de récession économique sans éprouver de mouvement de grande amplitude. Ainsi, de 1985 à 1991, la variation des livraisons québécoises n'a jamais dépassé 1,0 % à la baisse, ni 3,8 % à la hausse. La stabilité de la demande n'est pas étrangère à ce phénomène, étant donné le caractère de première nécessité des produits alimentaires.

Comme l'industrie des aliments, l'industrie québécoise des boissons progresse à un rythme beaucoup plus favorable que celui de l'ensemble du secteur manufacturier québécois. Avec un taux de croissance de 13,9 % (comparaison sur les 9 premiers mois avec 1990), cette industrie fait partie des trois seuls secteurs qui affichent une hausse des livraisons en 1991; les deux autres sont les aliments et les produits raffinés du pétrole et du charbon.

Malgré la bonne performance relative de l'industrie des aliments et boissons en termes de production, plus de 6000 emplois ont été perdus en 1991 selon une enquête de Statistique Canada, une baisse de 11,2 % (données pour les 8 premiers mois de 1991). L'industrie canadienne hors du Québec enregistre une baisse du nombre d'emplois moins considérable, 7,5 %.

Après avoir connu une excellente performance sur les marchés étrangers en 1990, les entreprises québécoises ont vu leurs exportations d'aliments diminuer en 1991. Les viandes (qui représentent plus de 40 % des exportations), les produits laitiers, les œufs et le miel expliquent cette chute. Quant à l'industrie des boissons, ses exportations affichent une croissance minime en 1991.

Les prévisions de Statistique Canada pour l'année 1991 en ce qui concerne les immobilisations de l'industrie des aliments et boissons annoncent une baisse de 12,5 % au Québec et de 11,3 % pour l'ensemble du Canada. Ces contractions ne modifient pas la part relative du Québec dans les immobilisations canadiennes, qui se maintient à 25,5 %. La valeur atteinte par les immobilisations en 1990 était de 358,5 millions de dollars, un sommet pour l'industrie québécoise.

Parmi les projets d'investissement en cours ou annoncés dans le secteur de l'alimentation, il faut signaler à Laval la construction d'une boulangerie ultramoderne par la firme Multi-Marques au coût de 27 millions de dollars. Nabisco-Christie vient de compléter son investissement de 50 millions visant à moderniser et agrandir son usine située dans l'Est de Montréal. Borden poursuit ses travaux évalués à 20 millions à son usine Catelli de Montréal. Enfin, à Québec, la firme Les Produits Alimentaires Cortina vient d'inaugurer une usine de fabrication de pâtes fraîches utilisant les procédés les plus modernes; les travaux ont coûté 5,7 millions.

Dans l'industrie de la bière, la brasserie Molson-O'Keefe a fermé l'usine O'Keefe de Montréal en mars 1991 et poursuivi son programme d'investissement de 80 millions de

dollars visant à accroître de 40 % la capacité de production de sa brasserie de Montréal. Cette même compagnie a inauguré un centre de tri de bouteilles à Boucherville, dans lequel elle a investi 26 millions. Pour sa part, la brasserie Labatt poursuit des travaux de l'ordre de 90 millions en vue d'augmenter la capacité de production de son usine de LaSalle. Ces investissements surviennent au moment où les gouvernements provinciaux planifient actuellement l'élimination graduelle des barrières interprovinciales au commerce de la bière. Actuellement, la bière fabriquée dans une province ne peut être vendue dans une autre. Cette situation a multiplié le nombre de petites usines et a créé une structure de coûts non compétitive. La libre circulation de la bière pourrait entraîner à moyen terme un autre mouvement de rationalisation dans l'industrie canadienne. Au Québec, toutefois, l'abolition des barrières interprovinciales ne devrait pas modifier sensiblement la structure de l'industrie puisque la rationalisation en cours et les investissements déjà réalisés ont rendu l'industrie plus compétitive. D'autres éléments rendent, par ailleurs, incertaines les perspectives de l'industrie: les brasseurs sont en présence d'un marché stagnant, la percée des bières importées et des micro-brasseries commencent à gruger les parts de marché des grandes brasseries et les pressions internationales pour libéraliser davantage le marché de la bière au Canada s'intensifient.

Dans le secteur des distilleries, l'événement à signaler est l'augmentation de 50 % de la capacité de production de l'usine Seagram de LaSalle. Il s'agit d'une croissance exceptionnelle dans un marché en baisse et qui fait suite à la fermeture de l'usine de Waterloo en Ontario.

TABAC

La tendance à la contraction de l'industrie du tabac se poursuit. L'emploi continue de décroître au Québec, de 2,5 % en 1991 (données des 8 premiers mois). Les livraisons canadiennes augmentent de 9,3 % en dollars courants mais reculent de 1,5 % en termes constants (comparaison des 9 premiers mois de 1991 et de 1990). Depuis 1981, ces livraisons exprimées en dollars constants enregistrent une chute de près de 24 %. Le taux d'utilisation de la capacité de production se maintient depuis maintenant huit trimestres consécutifs sous la barre des 70 %. Au deuxième trimestre de 1991, il était de 66,3 %, en baisse par rapport au trimestre précédent.

La situation des marchés canadien et québécois est bien connue. Les ventes canadiennes de cigarettes ont baissé de plus de 30 % entre 1981 et 1990. Au cours des dix premiers mois de 1991, les ventes de cigarettes au Canada ont diminué de 13,6 % comparativement à la même période de 1990. Par contre, la production ne s'est contractée que de 1,8 %. Les marchés extérieurs démontrent un dynamisme certain. Les marchés de l'Asie et de l'Europe de l'Est sont en effet en expansion. Si les compagnies profitent des marchés extérieurs pour améliorer leur situation en ce qui touche les cigarettes, il n'en va pas de même pour les autres produits du tabac, dont la demande est partout en contraction.

Un seul investissement est à signaler en 1991. Rothmans Benson & Hedges procède à la construction d'un entrepôt près de son usine de Québec au coût de 3,3 millions de dollars. La rentabilité des entreprises du secteur demeure excellente, du fait d'une politique de prix plus efficace, d'un contrôle serré des coûts des matières premières et de l'utilisation intensive de promotions.

Les perspectives pour l'industrie sont ternes. Les facteurs sociaux et fiscaux jouent en défaveur du secteur. Les efforts des producteurs continueront donc de porter sur des activités de promotion et sur la pénétration des marchés extérieurs. Le projet d'interdiction de la publicité sur les produits du tabac continuera à être un sujet de débat important en 1992.

PRODUITS EN CAOUTCHOUC

La santé de l'industrie des produits en caoutchouc est liée de très près à la conjoncture dans le secteur de l'automobile et à l'évolution du prix du pétrole, ainsi qu'aux achats de produits industriels en caoutchouc par les autres industries. Malgré un retour à une situation plus normale des prix du pétrole après la flambée de l'automne de 1990, la récession qui a touché les économies nord-américaines explique que les principaux indicateurs économiques pour l'industrie soient à la baisse en 1991.

Ainsi, les livraisons canadiennes de produits en caoutchouc affichent un recul de 5,7 % au cours des neuf premiers mois de 1991 par rapport à la même période de 1990 (les données québécoises ne sont pas disponibles). Il s'agit de la deuxième baisse annuelle consécutive et elle est comparable à celle de 5,9 % en 1990. La performance désastreuse de 1990 avait entraîné plusieurs mises à pied. L'ajustement étant réalisé à ce niveau, en 1991 peu de licenciements supplémentaires sont à signaler. Goodyear procède à la fermeture de son usine de Saint-Hyacinthe, spécialisée dans la production de fibres de polyester et de nylon destinées à la fabrication de pneus.

Autre indicateur pertinent du niveau réel d'activité des entreprises, le taux canadien d'utilisation de la capacité de production se situe à 66,9 % au deuxième trimestre de 1991, alors qu'il était encore de plus de 80 % un an plus tôt. Les fermetures dans le secteur du pneu sont responsables de cette chute brutale.

Dans l'industrie du pneu, les effets d'une conjoncture difficile se conjugue avec ceux d'une restructuration majeure de l'industrie mondiale. Les ventes de voitures particulières neuves en Ontario et au Québec ont diminué de façon spectaculaire en 1989 et 1990. En 1991, les ventes tendent à se stabiliser. Cependant, les analystes ne prévoient pas une reprise très vigoureuse à court terme. De plus, les voitures importées d'outre-mer connaissent beaucoup plus de succès que les modèles locaux sur le marché nord-américain. Alors que traditionnellement une baisse des ventes de voitures neuves et donc de pneus de première monte provoquait une augmentation des ventes de pneus de remplacement, la ré-

cente récession fait exception. Les deux marchés se sont contractés en même temps.

L'industrie du pneu a vécu une intense restructuration au niveau mondial, au cours des dernières années. Une série d'acquisitions a éliminé, à toutes fins pratiques, les petits fabricants au profit de géants industriels; Bridgestone, Goodyear, Michelin, Continental, Sumitomo et Pirelli contrôlent 80 % du marché mondial. Des dix fabricants les plus importants du début des années 1980, il n'en demeure aujourd'hui que cinq. Pour procéder aux prises de contrôle, ces groupes se sont fortement endettés, sans pour autant accroître leur productivité. Face à une demande en contraction, les fabricants ont mené des guerres de prix coûteuses. La chute des marges de profit qui s'en est suivie, accompagnée d'une hausse des coûts de financement, a amplifié les problèmes financiers des entreprises. Le cas de Michelin en est un bon exemple. Ce contexte particulièrement troublé a forcé l'industrie à entreprendre une intense rationalisation de ses opérations. Aux fermetures temporaires ou permanentes s'est ajouté un effort de spécialisation des usines à travers le monde en fonction de produits ou de marchés spécifiques.

Au Québec, Goodyear modernise son usine de Valleyfield au coût de 13 millions de dollars. Dans le sous-secteur des produits en caoutchouc autre que le pneu, Caoutchoucs Acton modernise son usine de fabrication à Acton Vale en y investissant 3,5 millions.

Les perspectives à court terme sont relativement ternes. La reprise amorcée pendant l'été apportera un certain dynamisme, limité cependant par la retenue des consommateurs dans leurs dépenses. Ce n'est que graduellement que l'industrie pourra retrouver son niveau d'activité antérieur et récupérer en partie les emplois perdus. Déjà, une certaine reprise de la demande amène les deux entreprises importantes du secteur du pneu à accroître leur rythme de production. Goodyear annonce le rappel en septembre de 100 employés et le rappel éventuel de 100 autres au début de 1992. À Joliette, Bridgestone-Firestone augmente aussi son rythme de production et en conséquence met fin à son programme de travail à temps partagé. Un dossier touchant la réglementation environnementale continuera à susciter des débats: l'imposition d'une consigne sur les pneus ou sur les véhicules pour stimuler la récupération et trouver une solution à l'épineux problème de leur abandon dans les sites d'enfouissement et ailleurs.

PRODUITS EN MATIÈRE PLASTIQUE

La contraction de l'industrie québécoise de la plasturgie (c'est-à-dire la transformation des plastiques) se poursuit en 1991 avec un recul de 8,1 % des livraisons pour les neuf premiers mois de l'année comparativement à la même période de 1990. L'industrie a en fait subi une décélération du taux de croissance des livraisons dès 1988 et l'année 1990 s'était déjà soldée par un repli, de 6,6 %. L'évolution québécoise est à l'image de celle du Canada.

Les données canadiennes indiquent que les sous-groupes des produits en mousse, des produits soufflés et des tuyaux subissent plus durement que les autres l'impact de la récession. La conjoncture actuelle découle directement de la situation économique générale mais aussi du contexte difficile qui affecte deux des secteurs fortement utilisateurs de produits en matière plastique: la construction et l'automobile.

Le taux canadien d'utilisation de la capacité de production reflète fidèlement ce qui se passe au plan de la production. La chute de cet indicateur s'est poursuivie de façon continue de 1988 au premier trimestre de 1991; le taux avait alors atteint 60,0 %. Au deuxième trimestre de 1991, il affiche une légère progression pour s'établir à 63,5 %.

En ce qui concerne les investissements, peu de projets majeurs sont à signaler, mis à part l'achèvement de l'usine de pellicule de Vifan Canada à Lanoraie au coût de 40 millions de dollars. Parmi les projets de moindre importance, il faut retenir les investissements de Desmarais & frères à Longueuil (10 millions en deux ans), de Produits de Plastique Polinex (3,4 millions), de Plastiques Rawdon BC (1,2 million), de Bericap Canada (1 million), de Plastiques Daniel Leblanc (1,2 million pour la modernisation de l'usine de Saint-Romuald), enfin de Papier Rouville, qui consacre 2 millions à la construction de son usine Poly-Plus à Farnham, spécialisée dans la production de pellicule de polyéthylène de basse et moyenne densités.

La structure de l'industrie québécoise a été modifiée par quelques événements importants. Ainsi, une entreprise majeure, Plastique Moderne, a dû déclarer faillite à la suite de difficultés importantes, en grande partie attribuables à son expansion rapide et à ses acquisitions. Cependant, l'impact de cette faillite a été atténué par le rachat de deux filiales de la firme, Frig-O-Seal (acquis par Plastiques Daniel Leblanc) et Produits de plastique Copak (maintenant propriété de Plastique Cambri International). Deux autres acquisitions importantes sont à signaler. Plastibec, entreprise de 75 employés fabriquant des profilés, a été achetée par une firme ontarienne majeure, Groupe Royal, une compagnie dont la présence sur le territoire québécois ne cesse de se développer. Une autre firme aux prises avec de sérieux problèmes financiers a trouvé preneur. Plastiques Bovac, fabricant de tuyaux employant 85 personnes, a été acheté par Duchesne et Fils, entreprise majeure dans le secteur des produits de construction.

Dans une conjoncture difficile, le relâchement des prix des matières premières, qui se poursuit en 1991, a continué d'aider à diminuer les coûts des entreprises. Le prix des résines avait atteint des sommets en 1988. Depuis, la chute se poursuit, malgré un relèvement passager à l'automne de 1990, dû à la flambée des prix du pétrole consécutive à l'invasion irakienne du Koweit. Les prix canadiens à l'été de 1991 sont inférieurs à ce qu'ils étaient en 1986.

Les préoccupations de protection de l'environnement influenceront le développement de l'industrie dans les prochaines années. L'année 1991 a déjà été marquée par les efforts déployés par l'industrie pour recycler les plastiques ramassés par collecte sélective et pour atteindre les objectifs du Protocole national sur l'emballage, adopté par le Conseil canadien des ministres de l'environnement en mars 1990. L'objectif est de réduire de 50 % d'ici l'an 2000 la quantité de déchets acheminés vers les sites d'enfouissement par une réduction volontaire de 10 % tous les deux ans. Le plan, qui vise tous les matériaux d'emballage, préconise la réduction à la source, le réemploi et le recyclage.

CUIR

La valeur des livraisons de l'industrie du cuir enregistre une chute de 16,5 % en 1991 (comparaison des 9 premiers mois). En 1990, les livraisons se chiffraient à 519,5 millions de dollars, en baisse de 4,3 % ; le Québec maintient toujours sa part des livraisons dans le total canadien autour de 40 %. Les stocks continuent de s'accumuler et le taux d'utilisation de la capacité de production, 60,6 % au deuxième trimestre de 1991, atteint son niveau le plus bas depuis au moins vingt ans; durant les années quatre-vingt, ce taux était en moyenne de 87,5 %.

L'industrie québécoise du cuir a été confrontée à l'introduction de deux nouvelles taxes sur ses produits vendus au détail. La TPS et la TVQ sont venues hausser le prix des bottes, chaussures et vêtements de cuir de 15,56 %, des articles qui étaient auparavant exonérés de la taxe fédérale de vente et de la taxe provinciale. En plus de resserrer la demande, ces hausses de prix favorisent un déplacement des ventes vers des produits de gamme inférieure souvent importés de pays à faibles coûts de main-d'œuvre.

La levée des contingents sur les chaussures pour hommes en 1985 et sur les chaussures pour dames en 1988 a contribué à la hausse importante des importations de l'industrie du cuir. Depuis 1990, un ralentissement des importations s'est fait sentir; il s'expliquerait, d'une part par la baisse de la demande intérieure, d'autre part par l'imposition de droits antidumping et compensateurs sur les importations de chaussures pour dames en provenance de pays à faibles coûts de production qui sont d'importants fournisseurs du Canada (Brésil, Taiwan, Chine, Yougoslavie, Pologne et Roumanie).

Selon les prévisions de Statistique Canada, les immobilisations se maintiendront à 8,2 millions de dollars en 1991, en recul par rapport aux 8,8 millions de 1990. La bonne tenue des immobilisations en 1990 et 1991 a propulsé le ratio Québec/Canada de 34,5 % en 1989 à 68,3 % en 1991. Quelques projets d'investissement sont à signaler. Dans l'est de Montréal, Chaussures STC investit 1,1 million dans son usine. Après avoir acquis une partie des actifs de Chaussures Faber après la faillite de cette firme, la compagnie Chaussures Régence a agrandi l'usine de sa division Katerina à Loretteville. À Kamouraska, la firme Botterie Kamouraska implante une usine de bottes d'hiver.

TEXTILE PRIMAIRE ET PRODUITS TEXTILES

La valeur des livraisons québécoises des industries du textile primaire et des produits textiles est en régression depuis 1989. L'an dernier la baisse était de 12,6 %; en 1991, elle atteint 3,9 % après neuf mois. En 1990, le repli des livraisons s'expliquait pour l'essentiel par la forte baisse dans le sous-secteur du textile primaire (-19,7 %) tandis que le sous-secteur des produits textiles était moins touché. La situation est inversée en 1991, la valeur des livraisons du textile primaire diminue de seulement 0,2 % alors que pour les produits textiles la chute est de 7,1 %.

La contraction des livraisons s'accompagne d'une diminution du taux d'utilisation de la capacité de production. Quant au ratio des stocks de produits finis par rapport aux livraisons, il demeure à un niveau élevé, tout comme en 1990.

L'industrie textile fait face à la faiblesse généralisée de la demande, tant internationale que locale. Au Québec, la récession a durement frappé les secteurs de l'habillement, du meuble et de la construction, qui assurent des débouchés importants pour le textile. En outre, l'introduction de la TPS et le rétablissement de la taxe de vente du Québec sur les vêtements ont indirectement réduit l'activité de l'industrie textile.

Les prix industriels du textile ont chuté en 1991 tandis que le coût des intrants s'est maintenu à un niveau élevé. Ces facteurs combinés à la faiblesse de la demande ont entraîné une grave détérioration de la rentabilité des entreprises du textile.

L'année 1991 a été marquée par des fermetures importantes dans le sous-secteur des tapis. Les usines de Ozite Canada de Saint-Jean-sur-Richelieu et de Tapis Peeters de Granby ont cessé leurs activités. En perdant ainsi ces deux clients majeurs, Dominion Textile a annoncé la fermeture prochaine de sa fabrique ontarienne de canevas de tapis de Hawkesbury, à la frontière du Québec. Depuis trois ans, l'industrie souffre de la concurrence étrangère, particulièrement de celle des États-Unis. Entre 1988 et 1990, la part du marché canadien détenu par les producteurs américains a grimpé de 8 % à 30 %. Ce bond des importations américaines est attribuable principalement à la force du dollar canadien. De plus, en vertu de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis, les droits d'entrée qui frappent les tapis américains diminuent de 2 % annuellement, ce jusqu'en 1998, année où ils seront nuls. Actuellement le tarif est de 14 %.

La reconduction sans changement de l'Accord multifibres (AMF) jusqu'à la fin de 1992 devrait favoriser une certaine stabilité de la production canadienne de tissus vestimentaires pour au moins une autre année. Il faut rappeler que

l'AMF autorise les pays signataires à négocier des restrictions quantitatives aux importations de produits textiles et du vêtement en provenance des pays à faibles coûts salariaux.

Selon les prévisions de Statistique Canada, les immobilisations régressent de 26,8 % en 1991. Il faut dire qu'à 121,5 millions de dollars, elles avaient atteint un sommet en 1990. Les sous-secteurs des tissus vestimentaires et des tricots devraient afficher les diminutions les plus importantes en 1991. Au Canada, la baisse prévue des immobilisations n'est que de 3,7 %. Ainsi, le textile québécois, avec seulement 26,7 % des immobilisations prévues dans l'ensemble du Canada, continue de s'éloigner de sa position du début des années quatre-vingt, époque où il assurait plus de la moitié des immobilisations canadiennes.

Quelques projets d'investissement ont été annoncés en 1991. La société J.L. De Ball investit 11 millions de dollars dans le but d'agrandir et de moderniser son usine de Granby, spécialisée dans la fabrication de tissus pour le rembourrage et la confection de vêtements et de draperies. À Pintendre, la firme Tricot Richelieu modernise son usine au coût de 2,6 millions. Enfin, une nouvelle entreprise verra le jour à Drummondville; après avoir déboursé 2 millions, les propriétaires de Teinturerie Élite comptent ouvrir en février 1992 une usine dont la production consistera en l'impression de motifs sur tricot.

En dépit de la situation précaire que traverse actuellement l'industrie textile, les perspectives demeurent encourageantes. Sur le plan de la technologie, l'industrie a effectué un important rattrapage depuis dix ans. Cela a contribué à réduire la main-d'œuvre non qualifiée et à valoriser les postes spécialisés. En outre, la hausse des investissements dans le secteur des textiles techniques et non tissés indique que de nouvelles productions sont appelées à croître, notamment les matériaux pour le génie civil, la construction, les télécommunications et les contrôles environnementaux.

HABILLEMENT

Durant les années quatre-vingt, la valeur des livraisons québécoises de l'industrie de l'habillement a conservé un rythme de croissance assez soutenu. En 1990, les livraisons ont reculé à un peu moins de 4 milliards de dollars, en diminution de 5,6 % par rapport à 1989. La baisse des activités s'est poursuivie en 1991, les livraisons diminuant de 11,0 % (données pour les 9 premiers mois). Les livraisons canadiennes ayant évolué au même rythme, la part du Québec dans l'industrie canadienne demeure aux environs de 60 %. La contraction des livraisons s'accompagne d'une chute brutale du taux d'utilisation de la capacité de production.

L'industrie de l'habillement a souffert plus que d'autres de la récession et de la réforme des taxes de vente. L'introduction de la TPS et le rétablissement de la taxe de vente du Québec ont augmenté le prix de vente des vêtements de 15,56 %, des produits auparavant exemptés de toutes taxes. Les manufacturiers et les distributeurs étant incapables d'absorber eux-mêmes une telle hausse, le consommateur, déjà aux prises avec la récession, a réagi en diminuant ses achats. Les consommateurs renouvellent moins souvent leur garde-robe. Seul le secteur des vêtements pour enfants de moins de trois ans a bénéficié d'une hausse de la demande. Les manufacturiers s'efforcent de reconquérir le marché perdu au cours des deux dernières années. Ils craignent cependant que les grands détaillants canadiens n'aillent s'approvisionner directement aux États-Unis, en raison de coûts plus avantageux. Cette menace a d'ailleurs été brandie récemment par le géant canadien des ventes au détail, La Compagnie de la Baie d'Hudson.

Les fermetures d'entreprises dans l'industrie de l'habillement sont très nombreuses. En comptant l'année 1990 et l'année en cours, le nombre de faillites s'élève à 131, soit le plus haut total parmi les industries manufacturières québécoises. La restructuration qui s'opère depuis quelques années a entraîné un recul important du nombre d'emplois dans l'industrie. Le phénomène de rationalisation frappe également les réseaux de distribution. Les fermetures d'agences de ventes et de magasins de détail ont été nombreuses, notamment dans le haut de gamme. Ce phénomène prive les manufacturiers et les designers québécois d'une bonne partie de leur réseau de ventes.

Dans ses prévisions sur les immobilisations, Statistique Canada annonce une progression de 18,9 % en 1991 par rapport à 1990. L'agence fédérale estime que les immobilisations de l'industrie québécoise de l'habillement s'élèveront à 24,5 millions de dollars cette année. Le poids des projets québécois dans les immobilisations canadiennes se maintient à un peu plus de 50 %, une proportion légèrement supérieure à la moyenne des dix dernières années.

Peu d'investissements sont à signaler: la compagnie Manufacture de Bas Iris de Montréal vient de terminer un projet d'expansion de 2,8 millions de dollars; également à Montréal, la société Sirbain, fabricant de manteaux en imitation de fourrure, vient d'inaugurer son nouveau siège social au coût de 3,3 millions; enfin dans l'Est de Montréal, Les Industries de lavage Dentex, spécialistes du traitement des jeans, investissent 3 millions de dollars dans l'achat d'équipement ultramoderne.

Le secteur québécois de la fourrure connaît depuis quelques années de graves difficultés. Les exportations, qui représentent un débouché majeur de la production, sont en chute libre. En 1988, elles atteignaient 168 millions de dollars, ce chiffre tombe à 60 millions en 1990. La baisse se poursuit en 1991, les données du premier semestre indiquent un recul de 26,4 %. La baisse des exportations s'explique surtout par la force du dollar canadien ainsi que par les campagnes anti-fourrures en Europe. La CEE menace d'ailleurs les fourrures canadiennes d'embargo à compter de 1995, si les trappeurs ne révisent pas leurs méthodes de piégeage jugées trop cruelles.

Le déficit de la balance commerciale canadienne demeure très élevé pour le vêtement. Les contingents bilatéraux négociés dans le cadre de l'Accord multifibres (AMF) ont certes favorisé une certaine stabilité de la production intérieure. Les perspectives à plus long terme demeurent cependant incertaines. L'AMF, qui venait à échéance en juillet 1991, a été prorogé sans changement, contrairement aux demandes des pays exportateurs, jusqu'au 31 décembre 1992. Entre-temps, les négociateurs de l'Uruguay Round se penchent sur l'intégration de l'AMF dans le cadre de gestion normal du GATT. Advenant le cas où ces discussions déboucheraient sur des résultats concrets, la concurrence en provenance des pays à faibles coûts salariaux deviendrait plus vive. De tels changements, cependant, ne surviendraient pas sans une période de transition de quelque dix ans.

Les modifications présentes et appréhendées du contexte concurrentiel incitent les entreprises à réévaluer leurs choix stratégiques. Elles commencent lentement à abandonner la fabrication de produits de bas de gamme pour se diriger vers des productions à contenu plus distinctif.

En dernière analyse, les mauvais résultats économiques dans le secteur de l'habillement mettent en lumière une organisation de l'industrie encore déficiente à plusieurs égards. Cette industrie est sous-capitalisée et très fragmentée. Les techniques modernes de mise en marché y sont peu développées et une partie des entreprises manque d'intérêt pour les nouvelles technologies et la recherche. Toutefois, de plus en plus de firmes réussissent leur adaptation au nouveau contexte économique, ce qui laisse présager des perspectives futures encourageantes.

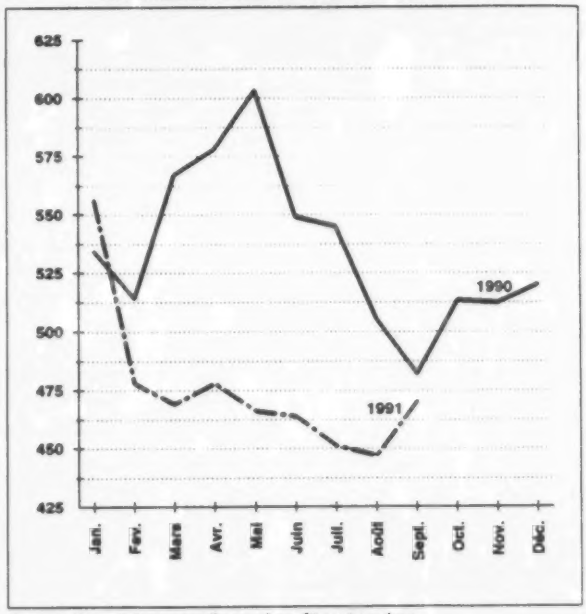
PAPIER

L'année 1991 laissera dans l'industrie papetière le souvenir de moments très difficiles. Deux dossiers majeurs ont retenu l'attention de tous les observateurs à l'automne: la fermeture des usines de Donohue à Matane et de Cascades à Port-Cartier. Dans les deux cas, il s'agit d'usines ultramodernes à grande capacité de production. Ces fermetures font toucher du doigt la rapidité de l'évolution structurelle qui secoue le monde des papetières. Pourtant, dès le mois d'avril, une revue spécialisée annonçait que le tiers des usines de l'Est canadien était à vendre.

La récession de 1990-1991 n'est pas sans sa part de responsabilité. Depuis le début de cette récession, mesurés en dollars américains, les prix de la pâte ont diminué de 30 % à 40 % et ceux du papier journal d'environ 20 %. À cela s'ajoute le recul de quelque 5 % du dollar américain par rapport au dollar canadien. Il est facile de comprendre que la rentabilité de nombreuses usines ait été compromise.

L'industrie papetière, cependant, n'est pas constituée de petites entreprises dont les modestes moyens d'accès aux marchés financiers se trouveraient épuisés dans le cours d'une récession. Si la récession actuelle donne l'occasion d'une

EXPORTATIONS DU CANADA VERS LES ÉTATS-UNIS
PAPIER JOURNAL
1990 - 1991
EN MILLIERS DE TONNES MÉTRIQUES



Source: Association canadienne des pâtes et papiers.

remise en cause d'une telle profondeur, les raisons ne peuvent en être que structurelles. Elles se manifestent à tous les niveaux: celui des approvisionnements, celui du fonctionnement des usines, celui des débouchés. Analyser ces difficultés et proposer des solutions sera l'une des tâches centrales du comité spécial de représentants de différents ministères gouvernementaux, de délégués des organisations syndicales et de porte-parole patronaux, dont la création a été annoncée le 17 octobre 1991 (voir l'analyse du groupe des industries du bois, p. 45).

L'ampleur des décisions à prendre et la diversité des solutions possibles expliquent l'incertitude qui planent sur les grandes compagnies forestières au Québec. Pendant ce temps, selon une enquête de la firme Price Waterhouse, 80 % des grandes entreprises canadiennes de l'industrie ont été déficitaires en 1990 et 80 % des grandes entreprises mondiales déficitaires étaient canadiennes. Les pertes atteindraient 2 milliards de dollars en 1991 au Canada.

Les livraisons ont reculé de 3,0 % en un an au Québec et de 14 % en deux ans (données des 9 premiers mois, en dollars constants). L'évolution des exportations canadiennes de papier journal vers les États-Unis donne une bonne indication des difficultés de l'industrie sur l'un de ses principaux marchés. Il faut toutefois se souvenir des grèves de 1990. Elles expliquent le pic du mois de mai cette année-là, provoqué par la constitution de stocks de précaution chez les clients

américains; le creux de septembre correspond à leur résorption.

Le taux canadien d'utilisation de la capacité, selon les données publiées par Statistique Canada, a baissé à 80,2 % au deuxième trimestre de 1991, continuant une descente régulière (il était à 94,9 % en 1988, à 90,3 % en 1989 et à 85,1 % en 1990, toujours au deuxième trimestre de chaque année). Pour une période de récession, il demeure relativement élevé: au quatrième trimestre de 1982, ce taux était tombé à 69,4 % et au quatrième trimestre de 1975, à 60,1 %.

Selon une enquête de début d'année de Statistique Canada, les immobilisations des papetières au Québec reculeraient en 1991 de 9,6 % en dollars courants, après un repli de 21,0 % en 1990. La dégradation de la conjoncture dans l'industrie au cours de l'année donne à penser que la baisse des investissements pourrait être plus vive. Les projets de désencrage sont les plus nombreux: Produits forestiers Canadien Pacifique à Gatineau (100 millions de dollars), Daishowa à Québec (56 millions), Kruger à Bromptonville (55 millions), Cascades-Donohue-Maclaren à Cap-de-la-Madeleine (46 millions), Stone-Consolidated à Shawinigan (36 millions). Parmi les grands projets, il faut citer aussi la modernisation de Papier Saint-Raymond par Malette et Rexfor, au coût de 125 millions, l'agrandissement de Temcell-2 par Tembec à Témiscaming (128 millions), et la mise en chantier à Gatineau de l'usine de pâte thermomécanique de Produits forestiers Canadien Pacifique (210 millions). Dans une niche bien spécialisée du marché, Kunz a terminé la construction de son usine de papier laminé Uniboard à Drummondville, d'une conception unique au monde, au coût de 100 millions.

IMPRIMERIE ET ÉDITION

La récession économique qui s'était durement fait sentir sur l'industrie en 1990 continue à l'affecter en 1991. Après neuf mois, les livraisons régressent de 1,7 % par rapport à la même période de 1990. Le recul avait été de près de 6 % l'an dernier.

La récession a aussi laissé ses traces sur l'emploi. Depuis le sommet de 35 000 salariés atteint en 1989, l'emploi dans le secteur a subi un repli de plus de 20 % en deux ans, soit environ 8 000 postes. Des facteurs structurels, tels que les investissements massifs des dernières années en équipements de haute technologie, ont accru la productivité des entreprises et diminué leurs besoins en main-d'œuvre.

Dans ce contexte, le taux d'utilisation de la capacité de production se situe à 63,1 % au deuxième trimestre de 1991, soit son niveau le plus bas des dix dernières années. Cependant, cette industrie se tire somme toute mieux d'affaire que l'ensemble des industries manufacturières.

L'industrie de l'imprimerie et de l'édition est soumise à la même conjoncture que l'ensemble des activités de communication. Fortement liées au climat économique général et plus particulièrement à la santé financière des entreprises clientes, ces activités ralentissent en période de basse conjoncture, lorsque les firmes réduisent leurs dépenses de publicité. Les ventes entraînent les profits dans leur chute. Les bénéfices d'exploitation des entreprises canadiennes d'impression et d'édition diminuent de 50,5 % au premier semestre de 1991 par rapport à la même période de 1990. Pour l'ensemble de 1990, les bénéfices d'exploitation avaient reculé de près de 12 %.

L'industrie locale ne peut guère compter sur les marchés extérieurs pour contribuer à la relance. Depuis 1987, les exportations québécoises d'imprimés connaissent des problèmes sérieux. La tendance se poursuit en 1991, puisqu'après les huit premiers mois, les exportations internationales du Québec déclinent de 4,4 % par rapport à la période correspondante de 1990. Si la tendance se maintient en deuxième moitié d'année, les exportations auront donc diminué de 20 % en valeur depuis 1987.

Les importations ont évolué parallèlement aux exportations. Elles ont crû de façon marquée en 1989 et 1990. En 1991, en raison de l'anémie de la demande intérieure, elles ont régressé. L'appréciation continue de la devise canadienne par rapport au dollar américain est sans doute un des éléments majeurs d'explication de cette évolution.

Après deux années de faibles variations, les immobilisations ont augmenté de 8,7 % en 1991. Cette progression est due à une augmentation considérable des immobilisations en machines et équipements. Dans une industrie où les progrès techniques sont si importants et l'implantation de nouvelles technologies cruciale pour la compétitivité des entreprises, il s'agit là de signes encourageants.

Cinq projets majeurs sont à citer. Ainsi, Métropole Litho complète en 1991 son investissement de 15 millions de dollars à Saint-Bruno-de-Montarville. Quebecor mène en parallèle deux projets d'expansion: un à son usine de LaSalle (8 millions) et l'autre à son imprimerie de Saint-Romuald (3,5 millions). La même entreprise inaugure également l'atelier Quebecor Photolitho qui a nécessité un investissement de 3 millions en équipements pour les tâches de prépresse. Enfin, Interglobe, filiale du Groupe Transcontinental, consacre 3 millions pour l'acquisition d'équipement pour son imprimerie de Beauceville.

L'annonce récente par le groupe Southam de son intention de se départir de sa filiale Southam Graphics Group, qui exploite vingt imprimeries au Canada et aux États-Unis, pourrait provoquer des mouvements importants dans la structure de l'industrie. Southam a décidé de se retirer de ce secteur en raison de la faible rentabilité de ces activités. Les causes invoquées sont l'intensification de la concurrence nord-américaine, la taille réduite de Southam Graphics face aux entreprises de grande envergure et le fait que l'expertise de l'entreprise-mère se situe plutôt dans l'édition.

PRODUITS RAFFINÉS DU PÉTROLE ET DU CHARBON

L'augmentation rapide du prix du pétrole durant la crise du golfe Persique a grandement influencé la valeur des livraisons de l'industrie québécoise au cours de la période 1990-1991. Après une hausse de 27,4 % en 1990, la progression des livraisons en 1991 atteint 12,7 % (données des 9 premiers mois). De plus, le secteur canadien des produits pétroliers affiche le taux d'utilisation de la capacité de production le plus élevé de toutes les industries canadiennes (87,5 % au deuxième trimestre de 1991). Pourtant le volume de production des trois raffineries québécoises est à la baisse en 1991 (de 5,2 % pour le premier semestre) en raison d'un fléchissement de 11 % de la demande, recul qui touche presque tous les produits raffinés. Cet affaissement de la consommation n'est pas surprenant en période de récession puisque 75 % de la demande de produits pétroliers québécois est attribuable au secteur du transport et au secteur industriel. Le niveau d'activité de ces secteurs est très sensible aux fluctuations de la conjoncture économique. Fait à signaler pour 1992, Hydro-Québec a annoncé qu'elle remettra en service la centrale thermique de Tracy à compter de janvier en raison du faible niveau d'eau dans ses réservoirs. Cela se traduira par d'importants achats de mazout lourd.

La faiblesse de la demande intérieure a entraîné une réduction sensible de la valeur des importations en 1991. De leur côté, les exportations ont augmenté, se substituant en partie à la demande en baisse du marché local.

Le premier trimestre de cette année a été marqué par l'incertitude quant à l'impact de la crise du golfe Persique sur les prix et l'approvisionnement en produits pétroliers. Les prix élevés enregistrés à la fin de 1990 et au début de 1991 traduisaient la crainte de l'industrie face à une pénurie potentielle de pétrole, provoquant une surenchère sur le marché mondial. À la suite de la résolution rapide du conflit, les prix sont retombés aux niveaux qui prévalaient avant l'invasion du Koweit. Les perspectives à moyen terme semblent déboucher sur une certaine stabilité des prix.

Du côté des approvisionnements, il n'existe actuellement aucune pénurie de matière première (pétrole brut) qui pourrait déstabiliser l'industrie. Au contraire la faible croissance de la demande mondiale de produits pétroliers et la reprise graduelle de la production au Koweit et en Irak sont de nature à renforcer l'offre. À plus long terme cependant, cette sécurité pourrait être compromise, au Québec du moins, par la fermeture définitive de l'oléoduc reliant Sarnia à Montréal, un projet auquel s'oppose le gouvernement du Québec.

La volatilité des prix des produits pétroliers durant la crise du golfe a gonflé les profits de l'industrie canadienne et ce, en pleine récession. Au dernier semestre de 1990, les bénéfices d'exploitation désaisonnalisés des sociétés pétrolières canadiennes ont affiché une hausse phénoménale de 178 % par rapport au premier semestre. En revanche, la fin du conflit dans le golfe a coïncidé avec une chute brutale de ces mêmes profits au premier trimestre de 1991. Les données du deuxième trimestre de 1991 présentent un portrait encore plus sombre, les compagnies pétrolières canadiennes ont enregistré des pertes de l'ordre de 200 millions de dollars.

À 114,3 millions de dollars, les dépenses d'immobilisations prévues par Statistique Canada pour l'année 1991 au Québec n'atteignent que la moitié de celles enregistrées en 1990. Aucun projet d'envergure n'a été annoncé, aucun n'est en cours. Étant donné que la production québécoise est surtout écoulée sur le marché intérieur et que la demande est stable, il ne faut pas s'attendre à voir l'industrie investir dans l'augmentation de la capacité de production.

Les investissements de l'industrie sont plutôt concentrés dans l'amélioration des procédés de fabrication et la qualité des produits pétroliers. Ces dépenses s'inscrivent dans un effort de protection de l'environnement qui vise à diminuer les rejets d'usine lors du raffinage et à mettre sur le marché des produits moins polluants. À cet égard, Ultramar a complété cette année un investissement de 25 millions de dollars visant l'amélioration de l'environnement et de la sécurité, l'automatisation de la production, la modernisation des postes de chargement et l'augmentation de la capacité de stockage. Il faut aussi souligner que les sociétés pétrolières investissent, depuis quelques années, des sommes considérables dans le remplacement des réservoirs de leurs points de ventes au détail.

PRODUITS CHIMIQUES

Après les neuf premiers mois de 1991, il faut conclure que l'activité de l'industrie des produits chimiques tourne au ralenti. Au cours de cette période, les livraisons régressent de 3,9 % par rapport à un rythme de croissance annuel moyen de 6,6 % entre 1981 et 1989. Le rapport des stocks de produits finis sur les livraisons augmente, pour atteindre 70,3 % en moyenne en 1991 (données des 9 premiers mois) contre 68,5 % sur l'ensemble de 1990. L'affaissement de la demande entraîne à sa suite une rationalisation des effectifs au sein de l'industrie: en 1991, le nombre de salariés chute de 15,7 % au Québec comparativement à 9,8 % à l'échelle canadienne (données des 8 premiers mois).

La morosité du marché pousse les entreprises à réduire l'utilisation de leur capacité de production: de l'ordre de 89,0 % en 1990, le taux n'est plus que de 83,6 % en 1991 (données du deuxième trimestre). À 372,4 millions de dollars en 1991, le niveau des dépenses d'immobilisations chute brutalement de 31,4 % par rapport à 1990. Avec un pareil repli, la part des immobilisations québécoises dans le total canadien ne représente plus que 16,1 %: la moyenne depuis les cinq dernières années oscillait autour de 32 %.

La nouvelle réglementation dans le cadre du programme de réduction des rejets industriels (PRRI) du ministère de l'Environnement du Québec oblige les firmes à repenser leurs stratégies; pour assurer leur avenir, elles devront axer leurs

recherches sur le respect des nouveaux besoins de la clientèle, tout en normalisant les opérations de l'industrie chimique inorganique. À court terme, l'instauration de ces nouvelles normes environnementales aura un impact majeur sur l'évolution de l'industrie, notamment sur la demande de produits chimiques utilisés comme agents de blanchiment par l'industrie des pâtes et papiers. L'effet de ces nouvelles contraintes réglementaires provoquera une diminution de la demande pour le chlore mais stimulera, en revanche, celle du chlorate de sodium et du peroxyde d'hydrogène. Ces développements sont susceptibles d'avoir un impact positif sur les activités de la compagnie PPG à Beauharnois; dans un contexte de plus en plus compétitif, la modernisation récente de ses installations de production de chlore s'avère un facteur des plus positifs.

Les sous-secteurs de la chimie inorganique sont affectés à des degrés divers par l'évolution de la conjoncture dans les industries des pâtes et papiers, de la construction et des armements. L'engorgement actuel du marché des pâtes et papiers est responsable du sous-emploi de la capacité de production dans le sous-secteur du chlorate de sodium. Malgré le peu d'acheteurs potentiels, la société Tenneco a pris la décision de mettre en vente sa division chlorate d'Albright & Wilson à Buckingham, un des plus importants producteurs de chlorate au Québec. En revanche, d'intéressantes perspectives de développement dans la fabrication de peroxyde d'hydrogène amènent la société finlandaise Kemira à venir s'implanter au Québec, avec un projet d'usine d'une valeur de 100 millions de dollars.

Affaissement de la demande militaire et déclin de l'activité de la construction ont provoqué la fermeture de la division IVI des Produits de Défense SNC à Valcartier, ainsi que celle du département de nitrocellulose des Produits Chimiques Expro à Valleyfield. Cette dernière compagnie poursuivra néanmoins ses activités au Québec, aidée par le fait qu'elle a obtenu le statut dit de fournisseur local pour ses contrats avec l'armée américaine. La plupart des entreprises liées au secteur des explosifs traversent une période de rationalisation pendant laquelle le développement de nouvelles technologies et la modernisation jouent un rôle essentiel. Les entreprises tendent donc à se spécialiser dans la fabrication de produits incorporant une part plus grande de valeur ajoutée.

Dans cette optique, ICI entame un projet d'investissement évalué à 29 millions de dollars à ses installations de McMasterville; la modernisation et l'ajout de capacité de production permettra de satisfaire la demande croissante d'azoture de sodium, produit utilisé dans les ballons gonflables pour automobiles. SNC modernise ses usines situées à Saint-Augustin-de-Desmaures (5 millions) et à Le Gardeur (3,2 millions), pour qu'elles soient en mesure de fabriquer les produits provenant auparavant à l'usine IVI à Valcartier. ICI-CXA regroupe à Brownsburg toute la fabrication nord-américaine de ses détonateurs.

En dépit de la baisse des prix du bioxyde de titane, la compagnie Tioxide Canada va de l'avant avec son projet de construction d'une nouvelle usine de pigment de titane au chlorure, évalué à 150 millions de dollars. Situées à Bécancour, ces nouvelles installations utiliseront une technologie respectant les normes environnementales; les travaux de construction débuteront l'été prochain pour se terminer en 1994.

L'industrie de la pétrochimie et de la synthèse organique a traversé elle aussi difficilement l'année 1991. Une demande réduite pour les produits pétrochimiques combinée à des surplus de production à l'échelle mondiale a fait chuter les prix et les profits. C'est dans ce contexte que la société Kemtec a dû fermer ses portes, victime de la conjoncture économique et de sa sous-capitalisation. En revanche, un investissement intéressant pourrait voir le jour à Saint-Romuald, près de Québec, où la société espagnole Petresa et la Société générale de financement poursuivent leurs efforts dans le but d'implanter une usine de production d'alkylbenzène linéaire, un substitut aux phosphates utilisés dans la fabrication des détergents; ce projet est évalué à 106 millions de dollars. Les entreprises du Québec s'intéressent de plus en plus, aux nouvelles technologies: la société Pétromont vient de compléter un investissement de plus de 200 millions, l'installation d'un nouveau réacteur très performant pour sa production de polyéthylène à haute densité; pour sa part la société Himont utilise depuis peu une technologie de pointe pour la fabrication de polypropylène à haute élasticité de fusion.

Si, à court terme, la prospérité pétrochimique dépend d'une reprise économique générale, à plus long terme elle pourrait aussi bénéficier d'approvisionnements en matière première à prix plus compétitifs avec la réalisation du projet Soligaz. Il faut rappeler que ce projet consiste à transporter par pipeline ou par bateau des liquides de gaz naturel, puis à les entreposer à Varennes. Actuellement, les raffineries de Montréal fournissent en partie les intrants de l'industrie, le reste étant acheminé par camions et wagons-citernes à partir de l'Ouest canadien ou provenant par bateaux de l'étranger. En plus de relancer l'industrie de la pétrochimie à Montréal, les milieux industriels et le gouvernement du Québec sont d'avis que Soligaz rétablira la position concurrentielle de Montréal pour des investissements en aval de l'industrie pétrochimique.

L'industrie québécoise des produits pharmaceutiques et des médicaments, par opposition aux autres segments de l'industrie chimique, bénéficie d'un marché en croissance rapide qui est peu sensible aux fluctuations de la conjoncture économique. Le vieillissement de la population, les programmes de remboursement du gouvernement, l'importance sociale des dépenses de santé et la multiplication des découvertes médicales sont autant de facteurs qui expliquent la croissance vigoureuse de la demande pour les médicaments.

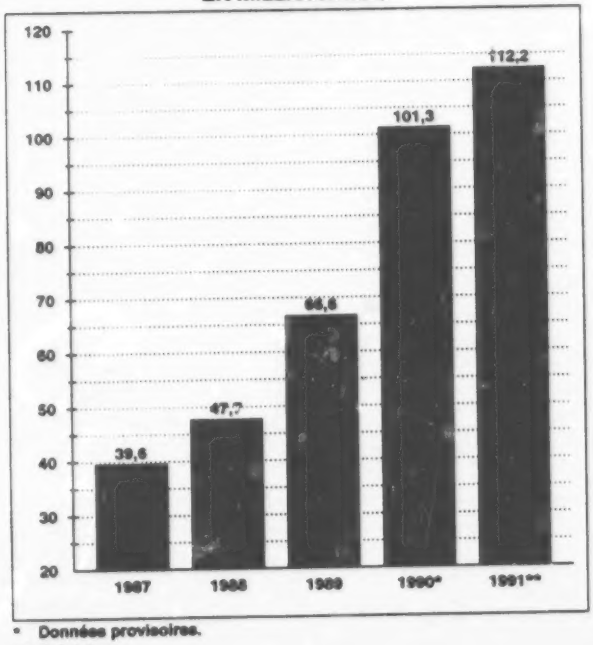
Depuis plusieurs années, ce contexte favorise une progression accélérée des livraisons de produits pharmaceutiques.

Les immobilisations croissent aussi à un rythme soutenu. De plus, les entreprises implantées au Québec continuent de profiter des engagements pris par l'industrie canadienne d'investir quelque 1,4 milliard de dollars en R-D jusqu'en 1996.

Parmi les projets d'investissement intéressants en 1991, il faut souligner l'agrandissement du centre de recherche biomédicale de la société Merck Frosst de Montréal, au coût de 70 millions de dollars. L'entreprise québécoise IAF BioChem de Laval amorce la construction d'une usine de production de vaccins et d'un centre de recherche, au coût de 40 millions. D'autre part, les universités québécoises poursuivent leurs efforts en recherche médicale et s'associent à l'entreprise privée. Ainsi le Centre hospitalier de l'Université Laval agrandira ses installations vouées à la recherche dans un projet de 100 millions auquel se joint la compagnie Shering Plough et qui vise à développer des médicaments contre le cancer.

En matière de réglementation, l'industrie attend la révision prochaine de la loi canadienne sur les brevets (C-22). Consommation et Corporations Canada consulte présentement les provinces à ce sujet. Cette loi en vigueur depuis 1987 permet aux entreprises fabriquant des médicaments brevetés d'obtenir de sept à dix ans d'exclusivité pour tout nouveau produit mis sur le marché. Le gouvernement du Québec souhaite que cette période soit prolongée jusqu'à dix-sept ans afin d'instaurer un environnement encore plus propice aux investissements en R-D. Toutefois, à long terme, cette proposition risque d'avoir comme conséquence de limiter l'expansion des PME québécoises fabriquant des médicaments génériques. Pour l'instant, ces entreprises poursuivent leur stratégie de copier des médicaments dont le marché est soit très vigoureux, soit plus spécialisé et moins concurrentiel. Cette stratégie permet à certaines de ces PME d'accroître suffisamment leur capital pour effectuer de la recherche innovatrice. Certaines d'entre elles songent même à s'implanter sur le marché américain.

IMMOBILISATIONS
PRODUITS PHARMACEUTIQUES ET MÉDICAMENTS
QUÉBEC
EN MILLIONS DE $



* Données provisoires.
** Prévisions.

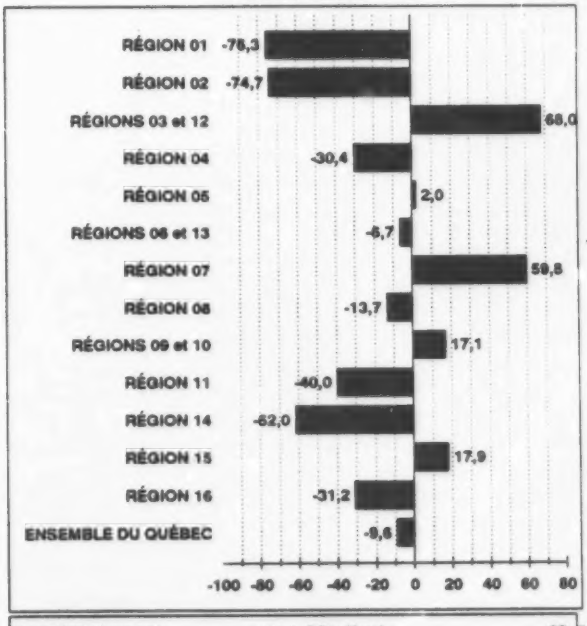
ANALYSE PAR RÉGION

ANALYSE PAR RÉGION

Le contexte économique propre de chaque région du Québec est analysé ici à l'aide des variables suivantes: la situation du marché du travail, l'activité dans la construction, l'évolution des dépenses d'immobilisations et des projets d'investissement annoncés ou en voie de réalisation. Il faut savoir cependant que la précision relative des séries régionales publiées par les organismes statistiques est fonction de l'exiguïté des échantillons de sondage utilisés.

Certaines statistiques régionales ne sont pas disponibles pour les seize entités géographiques officielles. En conséquence, le recours à des regroupements territoriaux limite à treize le nombre de régions dans l'analyse.

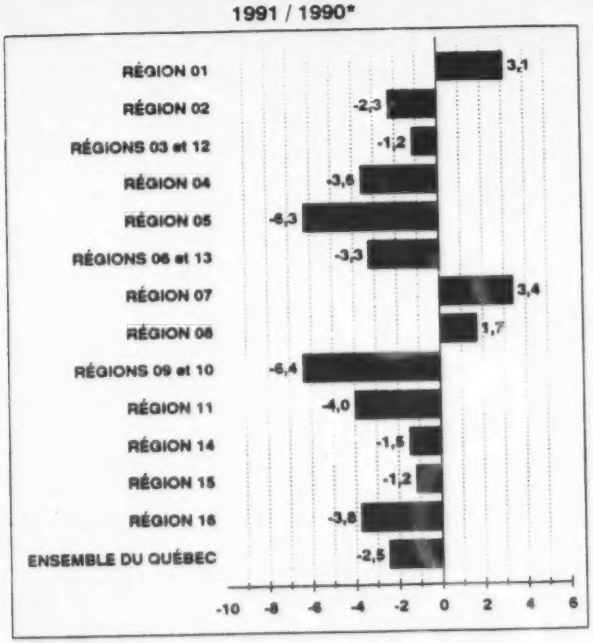
IMMOBILISATIONS MANUFACTURIÈRES PAR RÉGION VARIATIONS EN % 1991* / 1990



Bas-Saint-Laurent	01	Côte-Nord	09
Saguenay - Lac-Saint-Jean	02	Nord-du-Québec	10
Québec	03	Gaspésie - Îles-de-la-Madeleine	11
Mauricie - Bois-Francs	04	Chaudière-Appalaches	12
Estrie	05	Laval	13
Montréal	06	Lanaudière	14
Outaouais	07	Laurentides	15
Abitibi-Témiscamingue	08	Montérégie	16

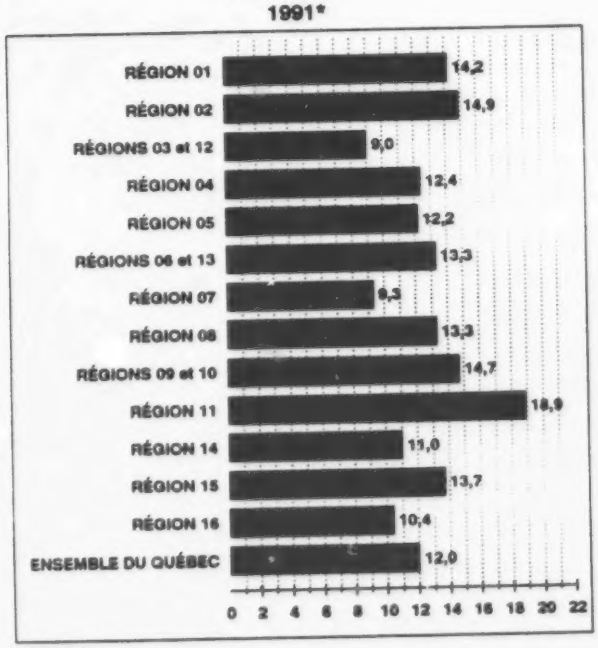
* Prévisions.

EMPLOI TOTAL PAR RÉGION VARIATIONS EN % 1991 / 1990*



* Dix mois.

TAUX DE CHÔMAGE PAR RÉGION 1991*



* Dix mois.

BAS-SAINT-LAURENT

La diversité de la structure économique dans le Bas-Saint-Laurent contribue à maintenir la santé du marché de l'emploi en période de récession. Le nombre de personnes occupées a progressé de 3,1 % en 1991 tandis que cette statistique reculait de 2,5 % pour l'ensemble du Québec (données des 10 premiers mois). Cette performance masque, par contre, les difficultés majeures auxquelles fait face l'industrie forestière.

La vigueur de l'emploi dans le secteur tertiaire a encouragé certaines personnes à réintégrer le marché du travail, provoquant une hausse de la population active vers des niveaux records. Les employeurs n'ont pu cependant offrir un emploi à tous les nouveaux arrivants; le taux de chômage atteint 14,2 % (données des 10 premiers mois).

Après une progression continue durant trois ans, les immobilisations dans la région régressent de 13,0 % en 1991 pour se fixer à 564 millions de dollars, leur niveau de 1989. Ce retournement de tendance aurait été beaucoup plus prononcé si le secteur tertiaire (en particulier l'énergie électrique et les autres services d'utilité publique) n'avait pas pris le relais du secteur secondaire. Les intentions d'investissement dans l'industrie forestière, bois et papier réunis, accusent une chute de 82 %.

Créneau majeur de développement pour la région, l'industrie des pâtes et papiers est sévèrement ébranlée par la récente récession. Les mises à pied dans ce secteur se succèdent. Donohue a annoncé en septembre la fermeture pour au moins deux ans de sa papeterie à Matane et de ses cinq scieries satellites, une perte de 400 emplois. Donohue arrête aussi la production de la machine numéro 1 à Clermont pour une durée d'un an; une centaine d'emplois sont touchés. La relance sera possible dès que la demande pour la pâte chimico-thermomécanique blanchie (PCTMB) retrouvera sa fermeté.

Par ailleurs, les législations américaines récentes imposant une proportion de fibres recyclées dans la fabrication de papier journal affectent l'industrie. Le volume de papier recyclable disponible localement s'avère insuffisant pour ces nouveaux besoins. En conséquence, les papetières de la région sont susceptibles de se tourner à l'avenir vers de nouveaux produits, notamment le papier fin.

Bas-Saint-Laurent	01	Côte-Nord	09
Saguenay - Lac-Saint-Jean	02	Nord-du-Québec	10
Québec	03	Gaspésie - Îles-de-la-Madeleine	11
Mauricie - Bois-Francs	04	Chaudière-Appalaches	12
Estrie	05	Laval	13
Montréal	06	Lanaudière	14
Outaouais	07	Laurentides	15
Abitibi-Témiscamingue	08	Montérégie	16

Comme en 1981-1982, le dynamisme de l'industrie des équipements de transport vient amortir l'effet de la récession économique. La firme Bombardier a signé en 1991 le plus important de ses contrats avec Amtrak, évalué à 400 millions de dollars. La commande consiste à fabriquer 140 voitures Superliner II à double niveau, livrables entre 1993 et 1996; elle entrainera l'emploi de 2900 années-personnes sur cinq ans. Le carnet de commandes complet de l'usine atteint ainsi 720 millions de dollars. Il inclut, notamment, les prototypes de voitures destinées à la New York City Transit Authority pour son métro, les voitures de train de banlieue à livrer à la société Metro-North Commuter Railroad pour le Connecticut, d'autres pour la Massachusetts Bay Transportation Authority, ainsi que la préparation des voitures des trains-navettes du tunnel sous la Manche. La somme de 12 millions de dollars sera requise pour agrandir les installations et assurer une plus grande flexibilité dans la production.

L'industrie de la transformation de la tourbe poursuit sa croissance et consolide ses activités: avec plus de 50 % des livraisons, la région demeure la principale productrice au Québec. Le chef de file dans le domaine est, sans contredit, Les Entreprises Premier CDN; son centre de recherche, considéré comme le plus grand en Amérique du Nord, investit beaucoup d'efforts pour développer tant de nouveaux produits et procédés que de nouveaux marchés. Les travaux réalisés par les chercheurs du centre ont permis d'étendre l'utilisation de la tourbe, notamment à des fins environnementales: le projet de biofiltration des eaux usées de petites municipalités a été complété cette année, tandis que celui portant sur les eaux usées résidentielles se trouve dans la dernière phase d'installation d'unités précommerciales.

Selon la Commission de la construction du Québec, les effets de la récession sur la construction se sont fait sentir dans le Bas-Saint-Laurent comme dans l'ensemble du Québec. Un redressement semble toutefois s'être dessiné durant le second trimestre de 1991. Les travaux publics associés à la rénovation du palais de justice à Rivière-du-Loup (9,5 millions de dollars) et la réfection de différents tronçons de la route 132 de Bic à Mont-Joli (47,6 millions) ne sont pas étrangers à ce retournement.

SAGUENAY—LAC-SAINT-JEAN

Le marché du travail dans la région du Saguenay—Lac-Saint-Jean n'a présenté ses premiers signes d'essoufflement que vers le second trimestre de 1991 et ce, en dépit d'une conjoncture économique nord-américaine manifestement assombrie depuis plus d'un an.

L'emploi total a reculé de 2,3 % en 1991 (données des 10 premiers mois); cette diminution se compare à celle du Québec. Le taux de chômage local s'alourdit: après dix mois, il s'établit à 14,9 %, contre 12,7 % en 1990.

Cette évolution du marché de l'emploi témoigne, malgré tout, des difficultés de l'industrie manufacturière régionale. Le secteur de la fabrication repose sur des activités largement tournées vers les marchés d'exportation, et donc affectées par la conjoncture mondiale.

Symptôme de temps difficiles, les intentions d'investissement se révèlent fortement réduites; le niveau des dépenses d'immobilisations passe sous la barre du milliard de dollars en 1991, en chute de 22,0 % par rapport à 1990. La contraction marquée des dépenses dans le secteur manufacturier explique cette évolution. Le recul est de l'ordre de 74,7 % dans ce créneau d'activité.

La surcapacité mondiale de production d'aluminium de première fusion oblige Alcan à réduire ses effectifs, son dividende et ses dépenses d'immobilisations en 1991. L'offre excédentaire qui entraîne la faiblesse du prix du lingot force aussi Alcan à fermer temporairement certaines unités d'électrolyse, afin de réduire sa capacité mondiale de production de 8,5 %. Les fermetures toucheront l'usine d'Isle-Maligne à Alma dès le 1er novembre (50 employés licenciés), et l'usine d'Arvida à Jonquière au 1er décembre (75 emplois). Pour 1992, les intentions de la compagnie Alcan de construire à Alma une troisième aluminerie demeurent sans équivoque: le terrain est acheté, et son aménagement amorcé. La réalisation de ce méga-projet, estimé à 1 milliard de dollars, pourrait s'avérer le fer de lance d'une nouvelle expansion de l'activité économique régionale.

Alcan International, filiale responsable de la technologie, de la recherche et du développement, a obtenu pour son procédé de traitement de l'écume au plasma une distinction très recherchée à l'échelle mondiale, l'un des prix R-D 100 de 1991. Mise au point au Centre de recherche et de développement Arvida (CRDA) à Jonquière, cette innovation ne présente aucun risque pour l'environnement et constitue une première application industrielle du chauffage au plasma dans l'industrie de l'aluminium.

Une concurrence de plus en plus vive oblige les papetières de la région à rationaliser leurs activités. Ainsi, Cascades arrête les opérations à son usine de pâte kraft et Abitibi-Price annonce la fermeture de son centre de recherche, tous deux situés à Jonquière. Par ailleurs, Donohue à Saint-Félicien investit pour respecter les normes environnementales; un atelier de production de bioxyde de chlore sera construit au coût de 25 millions de dollars, dans le but de diminuer les dioxines et les furanes contenus dans la pâte.

Le ralentissement marqué de l'industrie de la construction, les hauts cours du change du dollar canadien ont réduit la demande dans l'industrie du bois. Plusieurs scieries ont dû procéder à des licenciements temporaires, parfois fermer définitivement leurs portes. L'usine de panneaux gaufrés Norbord, qui a suspendu ses activités depuis un an à Chambord, illustre ce phénomène. Grosse consommatrice de tremble, cette scierie pourrait rouvrir dans un proche avenir; les producteurs de bois de la région retrouveraient ainsi

d'intéressants débouchés pour une essence de bois qui, par le passé, trouvait peu de preneurs.

L'activité de la construction au Saguenay — Lac-Saint-Jean enregistre une chute plus prononcée que partout ailleurs au Québec. Au premier semestre de 1991, le nombre d'heures travaillées dans la région a baissé de 48 %. Cette diminution s'est manifestée plus par une réduction de la semaine de travail que par des mises à pied massives: le nombre de salariés actifs connaît un recul de 15 %.

La construction résidentielle, après deux années de forte croissance, enregistre un important recul, les mises en chantier diminuant de 42 % au deuxième trimestre de 1991. La construction industrielle est encore plus importante pour la région; elle aussi subit une baisse. Plusieurs projets majeurs, dont celui de Laterrière, sont terminés. Si aucun projet d'envergure n'est mis en branle au cours des prochains trimestres, un redressement significatif du niveau d'activité est peu probable dans la construction.

QUÉBEC ET CHAUDIÈRE-APPALACHES

Les régions de Québec et de la Chaudière-Appalaches ont peu souffert de la récession en 1991. En effet, assurées d'une plus grande stabilité par le poids de leur secteur tertiaire, elles bénéficient aussi d'une diversification de leur structure économique et du développement d'activités axées sur la haute technologie.

Le marché du travail demeure ferme en 1991: après dix mois, le nombre d'emplois se situe sensiblement au même niveau qu'à la fin de 1990, avec un recul d'à peine 1,2 %. Cette stabilité dans un contexte de récession est remarquable. Le taux de chômage s'établit à 9,0 % (données des 10 premiers mois), soit 3 points en-dessous de celui du Québec. L'économie régionale affiche ainsi, pour la troisième année consécutive, le taux de chômage le plus faible du Québec.

Plusieurs chantiers d'envergure contribuent à maintenir le niveau d'activité assez stable au premier semestre de 1991. Les heures travaillées fléchissent de 6 %, soit trois fois moins que la baisse enregistrée sur l'ensemble du Québec. La réalisation de projets majeurs d'investissement dans l'industrie de la fabrication continuera de soutenir l'industrie régionale et favorisera l'activité de construction au second semestre de 1991.

L'évolution des dépenses d'immobilisations confirme la vitalité économique des régions Québec et Chaudière-Appalaches. Sous l'impulsion des projets d'investissement du secteur manufacturier, la croissance des dépenses d'immobilisations se poursuit pour une troisième année d'affilée. La hausse ne cesse de s'accélérer: 20,3 % en 1989, 56,6 % en 1990, 68,0 % en 1991.

L'aluminerie Lauralco à Deschambault, filiale d'Alumax, poursuit la construction de son usine, évaluée à 1 milliard de dollars. Le chantier créera 750 millions de dollars en retombées économiques et entraînera l'embauche de 2 000 travailleurs. La première coulée est prévue pour le printemps de 1992.

Plusieurs usines utilisatrices de technologies de pointe ont été ouvertes dans le secteur des produits minéraux non métalliques. À Thetford Mines, Granirex démarre son usine de fabrication de tuiles et de dalles composées de marbre et de granit concassés; mise sur pied au coût de 18 millions de dollars, cette usine utilise une technologie importée d'Italie de pressage sous vide par vibration. Le produit obtenu présente une dureté égale ou supérieure à la pierre naturelle, pour environ la moitié du prix habituel. À Saint-Augustin-de-Desmaures, Granicor consacre 1,5 million pour acquérir des pièces d'équipement ultramodernes, dans le but d'accroître sa capacité de production et la qualité de ses produits. À Grondines, Ciment-Québec étudie la possibilité d'implanter une usine de béton et une autre de chaux.

Dans le domaine des produits électriques et électroniques, la compagnie Inglis poursuit son programme de modernisation de ses installations de Montmagny; l'achat de nouveaux équipements, d'une valeur de 15 millions de dollars, a été nécessaire dans le cadre du mandat nord-américain de la firme pour la fabrication d'une nouvelle gamme de cuisinières. De son côté, Asea Brown Boveri commence la production de condensateurs à fusibles internes et de transformateurs aériens; érigée dans le Parc technologique métropolitain de Québec au coût de 13 millions, cette nouvelle usine fait appel à une technologie suédoise de conception et de fabrication des condensateurs.

D'autres secteurs se signalent par d'importants projets d'investissement. La pétrolière espagnole Petresa, avec la participation de la Société générale de financement, étudie toujours la possibilité d'injecter 106 millions de dollars dans l'implantation d'une usine pétrochimique spécialisée dans la production d'alkylbenzène, un dérivé du pétrole utilisé dans la fabrication de détergents biodégradables. Moins dommageable pour l'environnement, ce substitut du phosphate, mis au point par la société Petresa, aura pour la première fois une application industrielle à grande échelle. La future usine, située à Saint-Romuald, fonctionnera sous la raison sociale Labco-Chem et créera 70 nouveaux emplois. La raffinerie Ultramar complète, de son côté, son investissement de 25 millions destiné à mieux assurer la protection de l'environnement et le traitement des eaux, à développer l'automatisation de certaines étapes de production et à augmenter sa capacité de stockage. La compagnie Prodair, dix mois après l'entrée en production de sa nouvelle usine d'hydrogène (18 millions), annonce un investissement additionnel de 2 millions en vue d'aménager un terminal pour sa flotte de camions. Enfin, la société finlandaise Kemira

envisage plusieurs emplacements pour implanter une usine de peroxyde d'hydrogène, dont celui de Saint-Augustin-de-Desmaures; il s'agit d'un projet estimé à 100 millions.

Désireuse de maintenir sa place sur le marché nord-américain, la compagnie Prévost Car, de Sainte-Claire, investit 57 millions de dollars dans la R-D, la formation de la main-d'œuvre et la modernisation de l'équipement.

La conjoncture difficile dans le secteur des pâtes et papiers est peu propice à l'amorce de nouveaux projets d'investissement. Seuls les programmes d'immobilisations en cours retiennent l'attention. La compagnie Daishowa achève la construction de son usine de désencrage (56 millions de dollars), dotée d'une technique développée au Japon; l'entrée en service des nouvelles installations est prévue pour le début de 1992. La papeterie de Saint-Raymond terminera, pour la fin de 1991, son plan de modernisation de 125 millions. Pour l'instant, la papeterie concentre sa production dans la fabrication de papier fin; à compter de 1992, elle deviendra la seule en Amérique du Nord à se spécialiser dans la production de papier couché haut de gamme.

L'annonce de la fermeture de l'usine de matériaux de construction de Domtar à Donnacona (150 emplois perdus) et la suppression de 85 postes à son usine de papier journal sont de mauvaises nouvelles pour les petites scieries du Québec: Domtar leur achetait pour 8 millions de dollars de copeaux de bois par année. L'avenir de l'usine de papier, incertain, repose sur les possibilités d'accroître la productivité et la compétitivité. Cela ne pourra se faire sans un apport massif de capitaux.

Pour le reste de l'industrie de la fabrication, il faut mentionner les projets reliés à la mode. La société Tricot Richelieu, une division des Industries Canatex, investit 2,6 millions de dollars pour la modernisation de son usine de Pintendre; le projet créera 22 nouveaux emplois. La société Texel, spécialisée dans la fabrication de géotextiles et de feutres industriels, complète à son usine en Beauce son programme d'agrandissement et de modernisation, amorcé il y a deux ans (4,1 millions). Par contre, la compagnie Maranda Reliable Splendor ferme ses portes après quatre-vingts ans d'existence à Québec. La baisse du marché de la fourrure sauvage, le changement de la mentalité du consommateur et l'envahissement du marché par les produits importés sont les principales causes de cette fermeture.

À Beauceville, Imprimerie Interglobe consacre 3 millions de dollars dans l'achat d'une nouvelle presse, afin d'augmenter la qualité de ses produits et sa capacité de production.

Dans l'alimentation, les Produits Alimentaires Cortina inaugurent leur nouvelle usine de fabrication de pâtes fraîches (5,7 millions de dollars); considérée comme la plus moderne au Canada grâce à une technologie italienne, l'entreprise sera en mesure de pénétrer le marché de Montréal et même de se lancer dans l'exportation aux États-Unis.

La mise sur pied d'un programme de recherche sur le cancer, évalué à 100 millions de dollars, renforce la vocation biomédicale de la région. Piloté par le Centre hospitalier de l'Université Laval, ce programme constitue une première au Canada en ce sens qu'il inclut l'engagement de la compagnie américaine Schering-Plough de fabriquer au Québec les médicaments issus de la recherche, ce qui peut ouvrir la porte à un marché mondial important.

MAURICIE — BOIS-FRANCS

Même avec une base industrielle plus diversifiée qu'auparavant, la région de la Mauricie — Bois-Francs n'a pu résister au ralentissement économique général. Après deux années de stagnation dans la création d'emplois, l'économie régionale a connu une année difficile en 1991; le nombre moyen d'emplois recule de 3,6 % après les dix premiers mois. Les nombreuses mises à pied, notamment chez SKW à Bécancour et chez Consoltex à Drummondville, sont venues gonfler les rangs des chômeurs, poussant le taux de chômage de 10,7 % à la fin de 1990 à 12,4 % en 1991 (données des 10 premiers mois).

L'année 1991 marque la fin simultanée de plusieurs chantiers d'importance dans la région de la Mauricie — Bois-Francs, notamment ABI, Kruger et Stone-Consolidated. Au cours des années récentes, ce sont les efforts d'investissement du secteur de la fabrication qui assuraient la hausse des immobilisations régionales. En 1991, les immobilisations manufacturières ont reculé de 30,4 %. Les immobilisations totales dans la région n'ont alors enregistré qu'une hausse de 1,5 %, après une progression de 11,9 % en 1990. La chute de 35 % du nombre d'heures travaillées reflète aussi de façon éloquente la baisse d'activité du bâtiment industriel. Malgré l'amorce des travaux de construction aux usines de désencrage à Cap-de-la-Madeleine et à Shawinigan, aucun redressement significatif n'est prévisible à très court terme.

L'année 1992 marquera, cependant, le lancement des travaux de construction de la nouvelle usine de production de pigments de titane au chlorure de la firme Tioxide, à Bécancour. Évalué à 150 millions de dollars, ce projet devrait alimenter un fort niveau d'activité jusqu'en 1994, année prévue de l'ouverture de l'usine.

Plusieurs machines à papier entreront en opération dans le secteur des pâtes et papiers en Mauricie — Bois-Francs en 1991. L'inauguration récente de la nouvelle machine à papier numéro 10 de la société Kruger, investissement estimé à 280 millions de dollars, continue de justifier le titre de capitale mondiale du papier donné à la ville de Trois-Rivières: considérée comme la plus moderne au Québec, cette machine a été entièrement conçue et fabriquée par ses propres employés. De même, la compagnie Stone-Consolidated inaugure, à son usine Laurentide de Grand-Mère, une nouvelle machine à papier dotée d'une technique de pointe pour le calandrage (projet de 280 millions). À Drummondville, le

groupe allemand Kunz-Uniboard inaugure son usine C.D.M. Laminés; construite au coût de 100 millions, elle est la seule au monde à produire du papier-décor, depuis la fabrication jusqu'à l'encollage et l'impression. Ce type de papier recouvre les agglomérés de bois et sert, entre autres choses, à la fabrication de panneaux décoratifs et de meubles.

Pour contribuer à l'amélioration de la qualité de l'environnement et satisfaire aux nouvelles normes américaines sur le contenu obligatoire en fibres recyclées dans le papier journal, deux papetières amorcent la construction d'usines de désencrage. Stone-Consolidated consacre 36 millions de dollars à son usine Belgo de Shawinigan; d'autre part, les sociétés papetières Cascades, Donohue et Maclaren investissent 46 millions dans la nouvelle usine Désencrage C.M.D. à Cap-de-la-Madeleine. Par ailleurs, un fabricant de boîtes pliantes, Les Industries Ling, amorce un programme d'expansion de 14,5 millions à ses installations de Warwick; la réalisation de ce projet créera une quarantaine d'emplois et doublera la capacité de production.

Au cours de l'année 1991, l'aluminerie d'ABI à Bécancour a complété ses travaux d'agrandissement; il s'agissait d'un projet de l'ordre de 500 millions de dollars. Avec la mise en service de la troisième et dernière série de cuves d'électrolyse, la capacité globale de production d'aluminium s'élèvera à 360000 tonnes métriques par année; plus de mille personnes travaillent maintenant à cette usine. Toujours à Bécancour, la société Câbles Reynolds termine la construction de sa quatrième usine de fabrication de tiges d'aluminium pour fils et câbles électriques, d'une valeur de 49 millions. Initialement prévue pour la fin de l'année, la mise en production de l'usine est reportée au début de 1992; les difficultés dans le secteur des produits électriques ne sont pas étrangères à ce report. De même, Norsk-Hydro commencera en 1992 les opérations de ses nouvelles installations de coulée continue pour la production de billettes en alliage (7 millions).

Dans le secteur des produits minéraux non métalliques, Arriscraft, un nouveau fabricant de briques, complète la construction de son usine de maçonnerie haut de gamme à Saint-Étienne-des-Grès (11 millions de dollars); la mise en production en mai a permis l'embauche de 150 personnes. La Société de haute technologie du Québec, de concert avec la société minière Sphinx et Danoc, a mené à bien la construction d'une usine de quartz synthétique de haute qualité (8 millions); la mise en production de ces nouvelles installations, situées à Trois-Rivières, contribuera à satisfaire en partie la demande croissante pour ce produit, utilisé dans la fabrication de nombreux appareils de haute technologie: lasers, caméras vidéo, ordinateurs, satellites, etc.

Il faut aussi mentionner les projets d'investissement de deux entreprises de Drummondville. La compagnie Disque Américc consacre 6,8 millions de dollars à l'agrandissement de ses installations et à l'achat d'équipement spécialisé. Disque Américc, le seul fabricant de disques au laser au Québec, espère avec ce nouvel investissement développer son marché des exportations. Karhu Canada, de son côté, dépense 3,3 millions pour une machine unique en son genre, dessinée et conçue pour répondre à la demande de plus en plus forte de bâtons de hockey personnalisés.

ESTRIE

Le bilan de l'emploi en Estrie se détériore en 1991; le nombre de postes occupés régresse de 6,3 % (données des 10 premiers mois), la moins bonne performance parmi les régions du Québec. Le repli de l'emploi manufacturier, pour un sixième trimestre consécutif, pèse lourd sur l'économie estrienne. Alors que depuis plus de trois ans sa moyenne se situait sous la barre des 9 %, le taux de chômage en 1991 s'établit à 12,2 % (données des 10 premiers mois). Les mises à pied effectives pour la fin de l'année, notamment chez Unicast et PPD Rem Spec, ne favoriseront en rien un redressement sur le marché du travail au cours des prochains mois.

La situation dans l'industrie de la construction ne s'améliore pas; en baisse de 22 % sur l'ensemble de 1990, les heures travaillées dans la région connaissent, depuis le premier semestre de 1991, un repli de 28 %. L'évolution du marché de l'habitation est à l'image de la conjoncture d'ensemble; les mises en chantier de logements reculent de 39 % au cours du premier semestre de 1991, après avoir enregistré une diminution de 17 % en 1990.

En perte de vitesse depuis 1988, l'industrie manufacturière de l'Estrie voit ses dépenses d'immobilisations se stabiliser: après des reculs de 31,0 % en 1988, de 49,5 % en 1989 et de 20,0 % en 1990, la région connaît une progression de 2,0 % en 1991. Pour une seconde année d'affilée, le rythme de croissance des immobilisations régionales totales dépasse les 10 %, atteignant 12,4 %.

Amorcés pour la plupart en 1990, les quelques projets majeurs d'investissement ont été terminés en 1991, ou sont en voie de l'être. C'est le cas, entre autres, du projet d'usine de panneaux particules à Lac-Mégantic, amorcé par la société espagnole Tafisa (53 millions de dollars); de celui de l'usine Kruger de désencrage du papier à Bromptonville (55 millions); et du programme d'expansion de l'usine de chaux vive de Saint-Adolphe-de-Dudswell appartenant à la division Domlim de Graybec (13 millions).

Projet particulièrement bienvenu dans la conjoncture actuelle, l'implantation de la division du transport en commun de Bombardier dans l'ex-usine de Lowney à Sherbrooke vise deux buts. Elle permet le déménagement du centre de distribution de la firme pour ses produits récréatifs Ski-Doo et Sea-Doo, actuellement situé à Boucherville, en vue de centraliser ses échanges avec les concessionnaires dans l'Est du Canada et des États-Unis. D'autre part, l'usine assurera l'assemblage de pièces servant à la fabrication des

portes destinées à l'avion Challenger et au nouveau jet régional. Une centaine d'emplois seront ainsi créés.

Par ailleurs, le programme des Nouveaux exportateurs Estrie, lancé en février 1991, est une initiative intéressante; en plus de favoriser la quête de nouveaux marchés, ce programme permet entre autres aux dirigeants d'entreprises d'acquérir une meilleure connaissance du fonctionnement des douanes, de se doter d'une stratégie ordonnée et de développer un réseau de contacts. Le Fonds de démarrage-MRC Sherbrooke, mis sur pied récemment, s'avère aussi un levier intéressant pour encourager le développement économique régional; sous la forme de prêts participatifs et de capital-actions, le fonds pourra fournir en même temps un encadrement et un suivi au nouvel entrepreneur.

MONTRÉAL ET LAVAL

La récession a sévèrement frappé les économies des régions de Montréal et de Laval en 1991. L'emploi régresse de 3,3 % (données des 10 premiers mois). Conjuguées à plusieurs fermetures d'entreprises survenues au cours des derniers trimestres (Culinar, Kemtec, Xception Design), d'importantes mises à pied chez les grands employeurs industriels et les gros transporteurs aériens (Molson-O'Keefe, Biscuits Christie, Stone-Consolidated, Circo Craft, Philips Électronique, Canadien National, Air Canada, Canadien International, Nationair), affectent l'évolution du marché du travail. Le taux de chômage s'accroît fortement et se chiffre à 13,3 % (données des 10 premiers mois).

Dans ce contexte, l'industrie de la construction connaît un ralentissement prononcé de ses activités; le nombre d'heures travaillées baisse de 22 % au premier semestre de 1991 sur l'ensemble du territoire de Montréal et de Laval. Le secteur résidentiel est également en perte de vitesse; les mises en chantier diminuent de 32 %, comparativement à un repli de 24 % pour l'ensemble de la province. L'activité dans le secteur commercial demeure animée, mais l'achèvement de nombreux chantiers majeurs viendra bientôt la ralentir. Parmi ces chantiers, se retrouvent le Centre de commerce mondial (165 millions de dollars), Marathon (200 millions), BCED-Prodevco-Lavalin (250 millions). Les surplus records d'espaces à louer ne permettent pas d'envisager à court terme un regain marqué dans ce créneau de la construction.

La construction industrielle est en régression, aussi en raison de l'achèvement de nombreux gros chantiers. En revanche, la poursuite des travaux de construction de bâtiments publics engendrera une certaine activité au cours des prochains mois: palais de justice à Laval (20 millions), agrandissements à l'UQAM (60 millions) et au musée des Beaux-Arts de Montréal (85 millions).

L'effort d'investissement global demeure positif et ce, principalement grâce à la vigueur du secteur tertiaire; les dépenses d'immobilisations prévues pour 1991 sont en hausse de 6,8 %, après avoir connu un repli de 3,6 % en 1990. La baisse substantielle d'activité dans le secteur de la fabrication se traduit, en revanche, par un recul de l'ordre de 6,7 % dans les intentions d'investissement manufacturier en 1991.

L'industrie aéronautique régionale se situe pour le moment en marge de la récession. Le trente-neuvième Salon de l'aéronautique et de l'espace du Bourget s'est soldé par des contrats majeurs pour Canadair de Saint-Laurent: 200 millions de dollars partagés entre, d'une part, la fabrication d'éléments pour le patrouilleur Orion de Lockheed, ainsi que pour le fuselage avant des F-18 et des avions A-330 et A-340 du consortium Airbus, et, d'autre part, la prolongation du contrat d'assemblage du fuselage arrière des B-767 pour Boeing.

L'avion de transport régional RJ de Canadair a effectué avec succès son vol inaugural, couronnant plusieurs années d'efforts et d'investissement pour la filiale de Bombardier. Lancé il y a deux ans, le programme a nécessité l'injection initiale de 275 millions de dollars pour la mise au point de l'avion et son homologation; il a permis l'embauche de 1 200 personnes. Le rythme de production, fixé à dix-sept appareils à compter de 1992, devrait augmenter à quarante-huit par an en 1994. De plus, Canadair a obtenu du gouvernement français la confirmation du contrat de douze avions amphibies CL-415 au coût de 300 millions; la production de cette version turbopropulsée d'avion-citerne se fera à Dorval et entraînera la création de 300 emplois. Par ailleurs, Rolls-Royce, spécialisé à Montréal surtout dans la révision et la réfection de moteurs d'avions, termine son programme d'expansion à ses installations de Lachine (9 millions); cet agrandissement permettra au troisième motoriste au monde de répondre aux besoins d'entretien des très gros porteurs au cours du siècle prochain.

La fabrication de produits électriques et électroniques demeure en croissance grâce aux projets majeurs dans le sous-secteur de l'électronique. À Sainte-Anne-de-Bellevue, SPAR Aérospatiale a obtenu au Salon du Bourget trois contrats d'une valeur totale de 107 millions de dollars américains, signés avec la NASA, la Chine et l'Espagne, pour des composants de satellites; la société s'est aussi vue confirmée l'attribution d'un contrat de 230 millions pour la réalisation de la phase deux du satellite de télédétection Radarsat. Northern Telecom a inauguré une annexe à son usine de Saint-Laurent, d'un coût de 60 millions; cet agrandissement, lui permettra de devenir le «centre d'excellence mondial» en matière de produits de transmission optique. Le laboratoire Recherches Bell-Northern de l'Île-des-Sœurs double, pour sa part, son budget de R-D; au cours des cinq prochaines années, un montant de 350 millions sera ainsi mis à la disposition de l'équipe de chercheurs. Téléglobe Canada s'engage par l'intermédiaire d'une nouvelle filiale, Téléglobe Recherche, dans un plan quinquennal de R-D évalué à 200 millions et créateur de 200 emplois; ce programme amènera la compagnie à concentrer à Montréal ses

activités dans les domaines des télécommunications, des logiciels et des services de communication à valeur ajoutée.

Circo Craft entame l'avant-dernière étape de son programme d'investissement évalué à 40 millions de dollars; il vise à agrandir et à améliorer ses installations de production et à travailler au développement de produits. CAE Électronique a complété son programme d'expansion à ses installations de Saint-Laurent (33 millions). Philips termine, pour sa part, son programme d'achat d'équipements et de développement de produits d'une valeur de 50 millions.

Dans la foulée de l'entrée en vigueur de la loi fédérale C-22 protégeant les brevets pharmaceutiques, Merck Frosst à Kirkland a pu aller de l'avant avec l'expansion de son Centre de recherche thérapeutique (70,4 millions de dollars); cet agrandissement permettra d'accueillir les 300 nouveaux chercheurs associés à son programme quinquennal de recherche sur les maladies respiratoires et allergiques (239 millions). De même Abbott, la multinationale américaine de produits pharmaceutiques, renforce sa présence au Québec et poursuit la modernisation de ses installations à Montréal (10 millions). Marion Merrell Dow, une autre société pharmaceutique américaine, déménage son siège social canadien de Toronto à Laval, dans l'édifice de sa filiale, Laboratoires Nordic. La société pharmaceutique IAF BioChem amorce la construction d'un centre de recherche et d'une usine de production de vaccins dans le parc scientifique et de haute technologie de Laval.

Dans le secteur des aliments et boissons, la société Borden poursuit son programme d'expansion et de modernisation à son usine de pâtes alimentaires et de sauces Catelli à Montréal (20 millions de dollars). La modernisation et l'expansion de la biscuiterie Brown de Nabisco-Brown dans l'est de Montréal sont achevées; l'investissement de 50 millions réparti sur deux ans a augmenté de 30 % la capacité de production de craquelins et de biscuits. La boulangerie Multi-Marques, la plus importante au Québec, investit 27 millions à Laval dans une nouvelle installation; le projet créera d'une centaine d'emplois. Dans le cadre de la réorganisation de ses activités au Québec, le fabricant de produits alimentaires Primo concentrera désormais la production de charcuterie italienne à son usine de Laval; un investissement de 4 millions en nouveaux équipements et locaux est en cours. Les projets d'expansion des deux grands brasseurs montréalais entrent dans leur seconde et avant-dernière phase; l'ajout de capacité de production sera de l'ordre de 40 % chez Molson-O'Keefe (au coût de 80 millions) et de l'ordre de 10 % chez Labatt (au coût de 90 millions).

Dans le reste de l'industrie manufacturière, il faut souligner l'expansion des Imprimeries Quebecor pour leur production d'encarts publicitaires et de circulaires; au coût de 8 millions de dollars, deux nouvelles presses avec séchoir seront ajoutées aux équipements actuels de LaSalle. Le groupe Noranda, pour sa part, termine son programme d'investissement à son centre de technologie de Pointe-Claire; le coût des travaux d'agrandissement s'est élevé à 19,4 millions. Enfin, la compagnie Manufacture de Bas Iris vient de compléter un projet d'expansion de 2,8 millions et envisage une augmentation importante de sa capacité de production d'ici deux ans.

OUTAOUAIS

La région de l'Outaouais a été peu touchée par la récession en 1991. La création d'emplois maintient son rythme pour une deuxième année consécutive; le marché du travail voit ses effectifs croître de 3,4 % en 1991 (données des 10 premiers mois). La présence de nombreuses entreprises de services connexes à l'administration publique fédérale est largement responsable de cette bonne tenue de l'emploi total.

Le secteur manufacturier, par contre, ne traverse pas aussi bien la récession. Presque toutes les papetières et les scieries de la région ont dû procéder à des mises à pied périodiques, afin d'ajuster leur production à des carnets de commandes de plus en plus minces. Les perspectives d'embauche plus favorables dans le secteur des services amènent un nombre plus grand de personnes à rechercher des emplois, poussant à la hausse la population active. Le marché du travail n'ayant pu intégrer tous ces nouveaux arrivants, le taux de chômage s'accroît à 9,3 % (données des 10 premiers mois). L'Outaouais se classe tout de même au second rang des régions du Québec pour le bas niveau de son taux de chômage en 1991.

La croissance des dépenses d'immobilisations en 1991 sur le territoire de l'Outaouais dépasse celle de toutes les autres économies régionales; le rythme de progression s'établit à 18,0 %, contre 2,5 % pour l'ensemble du Québec. L'effort du secteur de la fabrication, avec en tête l'industrie du papier, contribue à cette performance; après un recul de 26,6 % en 1990, les dépenses d'immobilisations manufacturières connaissent une remontée remarquable de 59,8 % en 1991.

En dépit des déboires de l'industrie forestière, la papetière Produits forestiers Canadien Pacifique vient d'annoncer un investissement de 210 millions de dollars à son usine de Gatineau. Échelonnés sur trois ans, les travaux permettront d'y construire une usine de pâte thermomécanique et d'apporter des améliorations aux machines à papier; l'usine restructurée fabriquera du papier journal de haute qualité à contenu recyclé. Toujours à son complexe de Gatineau, Produits forestiers Canadien Pacifique achève pour la fin de l'année la construction de son usine de désencrage de papier journal, projet évalué à 100 millions.

Pendant ce temps, les divisions sciage, déroulage et parqueterie de la compagnie James Maclaren à Maniwaki, fermées toutes trois depuis plusieurs mois, sont à vendre; des négociations se poursuivent entre un groupe de gens d'affaires de Maniwaki et la compagnie forestière. Une décision est attendue prochainement. Les difficultés de ces usines sont

directement liées à la conjoncture économique actuelle; le bois franc, principal type de bois transformé par Maclaren, est utilisé dans la fabrication de meubles, une des industries victimes de la récession.

L'activité locale de la construction suit pour un troisième semestre consécutif le mouvement de baisse constaté à l'échelle provinciale. Le nombre d'heures travaillées dans l'Outaouais au cours du premier semestre de 1991 recule de 18 %, contre 19 % pour l'ensemble du Québec. La construction résidentielle est plus fortement touchée; en baisse de 24 % au niveau provincial, les mises en chantier chutent de 33 % dans la région. Cette situation d'ensemble devrait se rétablir quelque peu, au fur et à mesure que les chantiers de Produits forestiers Canadien Pacifique entreront dans une phase plus active au cours des prochains mois.

ABITIBI-TÉMISCAMINGUE

En 1991, la région de l'Abitibi-Témiscamingue a connu une certaine stabilité sur le marché du travail; pour les dix premiers mois, l'emploi augmente de 1,7 %. La faiblesse des marchés du bois d'œuvre, du papier et des métaux de base explique pour une bonne part cette situation. À 13,3 %, le taux de chômage dépasse celui de l'ensemble du Québec.

Quelques entreprises locales profitent du contexte actuel, avec ses interruptions de production, pour transformer leurs usines. La papetière Tembec demeure ainsi le principal moteur économique grâce la poursuite de ses programmes d'immobilisations. À Témiscaming, elle achève la construction d'une usine d'alcool méthylique, au coût de 34 millions de dollars, et accélère les travaux de son usine de pâte chimico-thermomécanique Temcell-2 (128 millions). Par ailleurs, sa division Temfor, à Ville-Marie, démarre son usine de produits laminés; estimées à 15 millions, ces nouvelles installations fabriqueront un nouveau produit d'origine scandinave, mieux connu sous l'acronyme LVL (Laminated Veneer Lumber). Son programme d'assainissement de l'environnement est maintenant complété; il a nécessité une somme de 65 millions.

L'effort global d'investissement se maintient, en grande partie grâce au secteur des services d'utilité publique; les dépenses totales d'immobilisations augmentent de 6,4 % en 1991 alors qu'elles chutaient de 26,8 % en 1990. Le secteur manufacturier connaît cependant un recul de 13,7 % sur ce point en 1991.

Le ralentissement du rythme d'activité de l'industrie manufacturière se répercute également sur le nombre d'heures travaillées dans la construction; depuis le premier semestre de 1991, ce nombre est en baisse de 49 %, contre 19 % pour l'ensemble du Québec. La poursuite des chantiers de Tembec, jumelée à l'accélération des travaux au chantier Temcell-2, permettra un léger redressement au cours des prochains mois, mais insuffisant pour susciter une croissance du nombre d'heures travaillées dans la construction manufacturière sur l'ensemble de 1991.

CÔTE-NORD ET NORD-DU-QUÉBEC

L'année 1991 ne laissera pas de bons souvenirs dans les régions de la Côte-Nord et du Nord-du-Québec. La liste des mauvaises nouvelles s'allonge mois après mois: feux de forêt sur la Côte-Nord, fermetures de Cascades à Port-Cartier, de Donohue à Comtois. Conjugués au ralentissement majeur de l'activité économique, ces événements n'ont pas manqué d'affecter le niveau d'emploi; le nombre de postes occupés baisse de 6,4 % en 1991 (données des 10 premiers mois), comparativement à une progression de 4,4 % sur l'ensemble de 1990. Le taux de chômage atteint 14,7 % en 1991 (données des 10 premiers mois); au cours des trois dernières années, il se situait en moyenne à 11,5 %.

L'exploitation minière demeure animée sur la Côte-Nord et dans le Nord-du-Québec. Mines Wabush de Pointe-Noire, non loin de Sept-Îles, complète la modernisation de ses installations (50 millions de dollars); Falconbridge, une filiale à parts égales de Noranda et de Trelleborg, a donné le feu vert à un programme d'exploration souterraine de 35 millions sur le site de son gisement de nickel à Raglan, situé dans le Nord-du-Québec. Québec Cartier et IOC produisent, de leur côté, davantage de minerai de fer pour satisfaire la demande japonaise croissante, situation à contre-courant de la tendance générale influencée par la dépression du marché de l'acier.

Le secteur de la première transformation des métaux stimule le développement économique de la région. Le consortium Alouette poursuit les travaux de construction de la future aluminerie de Pointe-Noire; l'usine, érigée au coût de 1,4 milliard de dollars, aura une capacité annuelle de production de 215 000 tonnes d'aluminium et créera environ 600 emplois. En relation directe avec la présence d'Alouette, la société vénézuélienne Cabelum poursuit l'étude de son projet d'implantation d'usine de fabrication de tiges d'aluminium à Sept-Îles, évalué à 45 millions; la production sera utilisée à la fabrication de fils et pièces en usage dans les domaines électrique et mécanique. La Société canadienne de métaux Reynolds, en avance sur son calendrier, a complété la mise en service de la cinquième série de cuves d'électrolyse de son usine de Baie-Comeau; ce projet d'agrandissement, amorcé depuis 1989, a exigé un investissement de 520 millions. Les nouvelles activités portent la capacité de production annuelle à 400 000 tonnes métriques d'aluminium et entraînent, de plus, l'embauche de 250 employés.

Les forêts sur la Côte-Nord ont été ravagées par le feu sur 3000 km carrés au cours de l'été. Plusieurs scieries ont dû

interrompre temporairement leurs activités en raison de la perte de leurs sources d'approvisionnement, dont la Scierie des Outardes. Par ailleurs à Lebel-sur-Quévillon, la compagnie Domtar poursuit la construction d'un atelier de production de chlore et l'installation d'un épurateur pour réduire les émissions de poussières de carbone; les travaux, estimés à 60 millions de dollars, devraient être complétés pour le début de 1992.

La fermeture de Cascades à Port-Cartier a provoqué la mise à pied de 400 personnes, et toutes les décisions prises depuis visent à conserver intactes pour au moins un an les installations et à favoriser la recherche d'un investisseur susceptible d'en assurer la réouverture.

Les travaux en génie électrique et dans le secteur de l'aluminium constituent le fer de lance de la construction dans la région. La croissance du nombre d'heures travaillées demeure soutenue; après une hausse de 36 % sur l'ensemble de l'année 1990, une progression de 23 % est enregistrée au cours du premier semestre de 1991. Le deuxième semestre s'annonce tout aussi bon.

La réalisation de ces différents projets majeurs d'investissement maintient à un niveau élevé les dépenses d'immobilisations en 1991; pour une deuxième année consécutive, ces dépenses se chiffrent à quelque 2,5 milliards de dollars. Avec près de 40 % du total des immobilisations, le secteur manufacturier augmente ses dépenses à ce chapitre de 17,1 %.

GASPÉSIE — ÎLES-DE-LA-MADELEINE

Recul moins prononcé de l'emploi et concertation sur le développement économique sont les deux faits marquants de l'année dans la région de la Gaspésie — Îles-de-la-Madeleine.

L'emploi a régressé de 4,0 % en 1991 (données des 10 premiers mois) contre une chute de 10,1 % pour l'ensemble de l'année 1990. Manifestes depuis déjà plus d'un an, la rationalisation de l'industrie des pêches et la contraction générale de l'activité économique alimentent, pour une bonne part, ce repli de l'emploi. Le taux de chômage, en légère baisse par rapport à l'année dernière, demeure élevé et s'établit à 18,9 %. Il dépasse de 6,9 points de pourcentage la moyenne québécoise.

La région n'a pu, en revanche, répéter sa performance de 1990 au chapitre des immobilisations totales: elle accuse une chute de 22,5 % en 1991. En fait, le niveau record des dépenses d'immobilisations en 1990 s'expliquait par le projet majeur de centrale thermique aux Îles-de-la-Madeleine en voie d'être complété.

L'entreprise Cusimer, à Saint-Maxime-du-Mont-Louis, concentre ses activités de transformation de produits marins, auparavant réalisées ailleurs au Québec; le projet implique un déboursé de 1,6 million de dollars et crée 75 emplois. De même, l'exploitation commerciale de l'important gisement de granit noir à grains fins, le seul en Amérique du Nord d'une pareille qualité, offre des possibilités d'exportation. Découvert à Sainte-Anne-des-Monts, ce matériau industriel utilisé à des fins architecturales et ornementales pourra facilement concurrencer les actuelles importations d'Afrique.

Malgré une période difficile dans l'industrie de la transformation des produits forestiers, le Groupe Deniso Lebel complète à Cap-Chat son projet de scierie, au coût de 6 millions de dollars. À La Martre, la firme Produits Forestiers L.M.C. démarre ses opérations de fabrication de palettes en bois, une implantation évaluée à 1,6 million.

Dans le domaine de la biotechnologie, les travaux menés par le laboratoire privé Biolyse Pharmacopée à Port-Daniel permettent d'envisager la production d'un médicament contre certains types de cancer à partir d'un arbre, le taxus canadensis, qui se trouve en grande quantité en Gaspésie. Une fois le rodage de son usine-pilote terminé, le projet entrera dans la phase semi-industrielle et produira une quantité suffisante de ce médicament, le « Taxol », pour des essais cliniques au Canada.

L'industrie de la construction dans la région de la Gaspésie — Îles-de-la-Madeleine présente une conjoncture plus favorable en 1991 que celle qui prévalait l'année dernière au cours du premier semestre. Ce phénomène s'explique par l'accroissement de l'activité tant aux chantiers de l'hôpital à Cap-aux-Meules qu'à la nouvelle centrale thermique aux Îles-de-la-Madeleine.

LANAUDIÈRE

Le marché du travail de la région de Lanaudière reste peu dynamique en 1991. L'emploi recule de 1,5 % (données des 10 premiers mois), après avoir stagné en 1990 avec une progression d'à peine 0,7 %. Le taux de chômage s'accroît et passe la barre des 10 % (données des 10 premiers mois). La proximité géographique de Montréal facilite la mobilité de la main-d'œuvre régionale. Ainsi, la forte proportion des licenciements survenus dans la métropole a aussi touché en réalité des résidants de Lanaudière.

Peu de nouveaux projets d'investissement sont annoncés dans la région. Ceci se reflète sur l'évolution des dépenses d'immobilisations manufacturières; le niveau prévu pour ces immobilisations en 1991 chute de 62,0 % et ce, après un repli de 30,8 % en 1990. L'activité dans la construction tourne au ralenti et le niveau global d'emploi s'en ressent; quelques chantiers d'immeubles commerciaux demeurent toutefois actifs.

Les pertes d'emplois survenues dans le secteur manufacturier affectent la région. La conjoncture économique a durement touché l'industrie du bois de sciage, avec notamment les fermetures de Scierie Saint-Michel (250 emplois touchés) et de Lanofor (115 emplois), deux exploitations situées à Saint-Michel-des-Saints.

Si la partie nord de Lanaudière est particulièrement sensible à la conjoncture actuelle, la partie sud bénéficie d'une importante croissance d'activité qu'explique une forte poussée démographique. L'industrie des produits en plastique et en caoutchouc constitue, entre autres, une source de croissance et de création d'emplois. Le groupe Vibac Canada, spécialisé dans la fabrication de rubans adhésifs à des fins industrielles, a inauguré son usine à Lanoraie; construite au coût de 40 millions de dollars, l'usine Vifan, dotée des équipements à la fine pointe de la haute technologie, emploie 90 personnes. La compagnie Bridgestone-Firestone, de son côté, prolonge d'une année son programme d'expansion à ses installations de Joliette (85 millions); ce projet devait être complété pour la fin de 1990, mais a été retardé en raison de la situation économique. L'entreprise Les Technologies industrielles S.N.C. prépare une stratégie de développement pouvant occasionner des déboursés de l'ordre de 100 millions d'ici trois ans.

LAURENTIDES

Le marché du travail s'essouffle; après s'être stabilisé en 1990, l'emploi dans la région des Laurentides diminue de 1,2 % en 1991 (données des 10 premiers mois). Ce repli s'explique, entre autres, par l'arrêt temporaire de la production chez General Motors à Boisbriand (1 800 emplois perdus pour une durée pouvant aller jusqu'à un an), la fermeture de l'usine Woodbridge Inoac à Saint-Jérôme et celle de Feutres Ayers à Lachute. À 13,7 % (données des 10 premiers mois), le taux de chômage est élevé; au cours des six dernières années, il n'était en moyenne que de 11,2 %.

L'industrie du matériel de transport constitue un actif de poids pour l'économie laurentienne. L'obtention du contrat de fabrication des modèles Camaro et Firebird amènera General Motors à réoutiller l'usine de Boisbriand. Les coûts de conversion sont évalués à 215 millions de dollars. Les conditions actuelles du marché de l'automobile ont provoqué un réaménagement du calendrier, repoussant la production commerciale à l'automne 1992. La réouverture de l'usine se fera plus lentement, avec 700 employés de moins.

L'aéronautique, autre actif de la région, est toujours aussi dynamique. Bell Helicopter Textron a livré en 1991 son cinq centième appareil. Elle demeure à l'avant-garde de son secteur, comme le montre le lancement du prototype de son premier hélicoptère entièrement fabriqué au Québec; ce nouveau modèle, le bimoteur 230, nécessite la construction d'une cinquième chaîne de montage et permet la création de 85 emplois directs. L'agrandissement des installations de la firme à Mirabel représente un déboursé de 2 millions de dollars. Avec la commande de 154 appareils 206B-111 et 206L-111, le niveau d'emplois est assuré à 1 100 postes pour encore plusieurs mois.

À peine plus d'un an après l'annonce de son implantation à Saint-Janvier, la société britannique Dowty Aérospatiale inaugure ses nouvelles installations de fabrication de trains d'atterrissage, d'une valeur totale de 111 millions de dollars. Pour le moment, l'usine détient un contrat pour les gros porteurs Airbus A-330 et A-340; avec l'augmentation de la cadence de production, le nombre d'emplois sera porté à 100 en 1991, à 200 en 1993, et finalement à 400 en 1995.

L'industrie régionale de la construction montre des signes de ralentissement. L'amorce des travaux à l'usine de General Motors est susceptible de rétablir quelque peu le niveau d'activité passablement diminué en 1991 avec la fin de plusieurs projets, notamment chez Dowty.

L'effort local d'immobilisations manufacturières se raffermit. Pour l'ensemble des secteurs d'activité industrielle, la croissance prévue à ce chapitre est de 17,9 %, après une chute de 56,3 % en 1990.

MONTÉRÉGIE

Cœur industriel de l'économie du Québec, la région de la Montérégie a été secouée par la récession. Toutes ses activités manufacturières ont traversé une période de décroissance, mises à pied, travail à temps partagé, voire fermetures définitives d'usines. Parmi les principales entreprises touchées au cours de l'année figurent Goodyear, Emballages Somerville, Sidbec-Dosco, QIT-Fer et Titane, Métaux Timminco, Sivaco, Pratt & Whitney, Crouse-Hinds et Oerlikon Aérospatiale.

Le marché du travail connaît une diminution des emplois de 3,8 % (données des 10 premiers mois), soit une fois et demie la baisse enregistrée au Québec dans son ensemble. L'année 1991 se démarque ainsi des performances passées de la Montérégie au chapitre de la création d'emplois: hausse de 3,9 % en 1989 et de 2,8 % en 1990. Le taux de chômage atteint ainsi 10,4 % (données des 10 premiers mois).

L'économie régionale a perdu sa vigueur des années récentes au chapitre des dépenses d'immobilisations manufacturières; après avoir connu un rythme annuel moyen de hausse de 10,5 % entre 1987 et 1990, ces dépenses reculent de 31,2 % en 1991.

Les entreprises de la Montérégie reliées au secteur de l'aéronautique font face à des degrés variés à la faiblesse des carnets de commandes dans l'aviation commerciale et militaire.

La compagnie Pratt & Whitney, en dépit de l'abolition temporaire de plus de mille postes, poursuit son programme d'expansion et de modernisation à ses installations de Longueuil; amorcé en 1989 et échelonné sur cinq ans, le plan d'investissement s'élève à 300 millions de dollars. Cette même compagnie mène en parallèle un plan similaire à son atelier de révision de moteurs à Saint-Hubert. Le projet, dont la fin est prévue pour avril 1992, nécessite un déboursé de 10 millions. Enfin, Héroux investit 10 millions à son usine de Longueuil; spécialisée dans la fabrication, la réparation et l'entretien de trains d'atterrissage, l'entreprise modifie ses installations pour pouvoir aborder adéquatement le marché des gros porteurs.

Dans le cadre du déménagement de sa division «transport en commun», Bombardier a choisi d'aménager ses services administratifs et d'ingénierie dans un nouvel édifice à Saint-Bruno-de-Montarville, plutôt que de demeurer à Boucherville; la capacité d'accueil de l'édifice est de l'ordre de 300 personnes. Toujours à Boucherville, Honda Canada termine la construction de son nouveau siège social régional pour le Québec, au coût de 32 millions de dollars. La société Lear Seating, le plus important fabricant nord-américain de sièges d'automobiles s'installe, pour sa part, à Cowansville. Son usine sera un fournisseur exclusif de Hyundai à Bromont et entraînera l'embauche d'une cinquantaine de personnes.

L'aérospatiale domine en 1991 l'activité dans le secteur régional des produits électriques et électroniques. Les travaux ont commencé à Saint-Hubert pour l'Agence spatiale canadienne. La compagnie Mitel entame la seconde année de son programme triennal d'investissement à son usine de Bromont; la somme de 50 millions de dollars servira à accroître et moderniser la production de semi-conducteurs. La multinationale IBM a, pour sa part, complété son projet d'investissement de 135 millions à ses installations de Bromont. Par ailleurs, l'octroi par Hydro-Québec d'un contrat de 30 millions à la firme Asea Brown Boveri pour la construction de six autotransformateurs, assurera le maintien des 400 emplois de l'usine de Varennes.

L'industrie des produits chimiques est touchée par les réductions de dépenses annoncées par la Défense nationale. Expro, une entreprise productrice de munitions à Valleyfield, se voit dans l'obligation de fermer son département de production de nitrocellulose; la reconnaissance d'Expro par le gouvernement américain comme fournisseur local de poudres propulsives a permis à cette firme d'obtenir un important contrat au sud de la frontière, lui permettant de réembaucher les travailleurs récemment mis à pied. La compagnie ICI amorce, pour sa part, un programme d'investissement évalué à 29 millions de dollars destiné à moderniser et à accroître la capacité de ses installations de McMasterville.

Fermetures, rationalisations et mises à pied résument les faits marquants du secteur de la première transformation des métaux dans la région en 1991. Face à un carnet de commandes presque vide, l'aciérie Stelco McMaster de Contrecœur réduit son personnel de 10 %, pour rehausser sa productivité et être en mesure de mieux faire face à la concurrence mondiale. La compagnie Les Aciers Slater, quant à elle, évite les mises à pied massives de son personnel en recourant au travail à temps partagé.

La baisse du marché du pigment de titane et la hausse consécutive des inventaires ont obligé QIT-Fer et Titane à procéder à la coupure de 200 postes; les tendances du marché laissent peu d'espoir d'un rappel prochain des effectifs licenciés. Après l'usine de ferrosilice de Timminco, c'est au tour de l'usine de manganèse d'Elkem Canada d'annoncer sa fermeture; le marché des alliages de manganèse, utilisés surtout dans la fabrication de produits métalliques lourds, comme les moteurs et autres produits de l'automobile, subit les contrecoups du ralentissement de l'industrie automobile.

Malgré une conjoncture difficile, les entreprises Sidbec-Dosco et Dofasco ont mené à bien la réalisation de l'usine de galvanisation à Coteau-du-Lac, d'une valeur de 50 millions de dollars, dans le cadre de leur société en commandite Sorevco. Dans le secteur du zinc, le nouveau hall d'électrolyse de l'usine CEZinc à Valleyfield est entré en opération en début d'année; ce projet d'investissement de 120 millions place les installations de Valleyfield parmi les plus modernes au monde.

Le secteur des produits métalliques fait aussi face à de nécessaires rationalisations et à des surplus d'inventaire. L'entreprise Sivaco, division d'Ivaco, fabricant de clous, broches et treillis métalliques, a remercié en début d'année 250 personnes; l'usine de Marieville a obtenu récemment de la part de ses employés plus de flexibilité dans la convention collective afin de pouvoir répondre le plus rapidement à toute éventuelle commande. La compagnie Canvil de Granby, spécialisée dans la fabrication de machines-outils, ferme ses portes et transfère sa production de pièces forgées au Texas. La firme Rockwell International à Lacolle ferme également son usine pour déménager sa production de ressorts pour automobiles à Hamilton.

Dans le secteur du papier, le projet d'expansion de Papiers Perkins de 45 millions de dollars à Candiac a été complété au cours de l'année.

L'évolution du secteur des aliments est dominée en 1991 par le déménagement des boulangeries Weston dans les nouvelles installations situées dans le parc industriel de Longueuil; érigée au coût de 47 millions de dollars, l'usine est à la fine pointe des développements technologiques et de la protection de l'environnement. La compagnie Tyson Canada inaugure son centre de recherche et de développement à Iberville. La coopérative agro-alimentaire Agropur investit, de son côté, 1,5 million à la Fromagerie de Corneville; la majeure partie de cet investissement sera consacrée à l'implantation d'une nouvelle technologie, d'inspiration française, de fabrication de fromages fins à pâte molle.

À Granby, cette fois, Agropur consacre 10 millions pour réaménager ses installations et acquérir des équipements ultramodernes.

Dans l'industrie des produits en caoutchouc et en plastique, deux projets sont à signaler. Caoutchoucs Acton investit 3,5 millions de dollars dans un plan de modernisation de ses installations de Acton Vale; Poly-Plus, une entreprise spécialisée dans la fabrication de pellicule de polyéthylène, a démarré les opérations de production de sa nouvelle usine de Farnham (2 millions).

Le projet triennal d'expansion du Groupe Hafner à Granby est terminé; ce programme d'investissement de l'ordre de 31 millions de dollars permettra à ce fabricant de fils et de textiles d'accroître sa compétitivité sur le marché américain. La compagnie J.L. De Ball, spécialisée dans la fabrication de tissus pour le rembourrage, ainsi que la confection de vêtements et de draperies, consacrera 11 millions pour agrandir et moderniser son usine de Granby; elle créera ainsi 75 à 100 emplois, en plus d'en maintenir 110 autres.

Selon la Commission de la construction du Québec, la Montérégie affiche une diminution importante de l'activité de construction au premier semestre de 1991, comme les autres régions du Grand Montréal: le nombre d'heures travaillées sur le territoire chute de 29 % et les mises en chantier de logements reculent de 21 %. Le secteur industriel est en bonne partie responsable de cette contraction de l'activité: des chantiers majeurs ont été achevés en 1990, et très peu de projets important ont été amorcés en 1991. Le secteur des travaux de génie conserve cependant un certain rythme d'activité. Il faut signaler les programmes d'assainissement des eaux à Chambly, Bedford et Châteauguay et la réfection de la centrale électrique de Beauharnois.

TABLEAUX STATISTIQUES

PERFORMANCE ÉCONOMIQUE COMPARÉE
QUÉBEC, ONTARIO, CANADA
1990-1991
(variations en pourcentage)

	PIB réel (1)		EMPLOI		IMMOBILISATIONS		IPC (2)	
	1990	1991 P	1990	1991 (10 mois)	1990	1991 P	1990	1991 (10 mois)
QUÉBEC	-0,2	-0,6	0,8	-2,5	2,6	2,5	4,2	6,3
ONTARIO	-1,3	-0,9	-0,3	-3,6	-6,9	3,4	4,7	3,0
CANADA	0,3	-0,3	0,7	-2,0	0,2	2,8	4,8	4,4

P: Prévisions.
(1) Produit intérieur brut au coût des facteurs, en dollars de 1986.
(2) Indice des prix à la consommation Montréal, Toronto, Canada.
SOURCES Conference Board du Canada.
Statistique Canada, *La population active*, cat. 71-001 ; *Investissements privés et publics au Canada*, cat. 61-205 ; *Indice des prix à la consommation*, cat. 62-001 et CANSIM.
Direction de l'analyse de la conjoncture industrielle, MICT.

TAUX DE CHÔMAGE
QUÉBEC, ONTARIO, CANADA
1990-1991

	TAUX DE CHÔMAGE	
	1990	1991 (10 mois)
	(%)	
QUÉBEC	10,1	12,0
ONTARIO	6,3	9,6
CANADA	8,1	10,3

SOURCES: Statistique Canada, *La population active*, cat. 71-001.
Direction de l'analyse de la conjoncture industrielle, MICT.

MISES EN CHANTIER
QUÉBEC, ONTARIO, CANADA
1990-1991

	MISES EN CHANTIER (centres 10 000 +)	
	1990	1991 (10 mois)
	(milliers)	
QUÉBEC	40,2	34,1 (1)
ONTARIO	53,3	44,6 (1)
CANADA	150,6	123,9 (1)

(1) Données désaisonnalisées.
SOURCES: Société canadienne d'hypothèques et de logement, *Bulletin mensuel sur le logement*.
Direction de l'analyse de la conjoncture industrielle, MICT.

PRINCIPAUX INDICATEURS ÉCONOMIQUES
QUÉBEC
1990-1991
(variations en pourcentage)

BRANCHE D'ACTIVITÉ	PIB réel		EMPLOI		IMMOBILISATIONS		SALAIRES	
	1990	1991 P	1990	1991 (10 mois)	1990	1991 P	1990	1991 (8 mois)
Agriculture	1,7	0,2	5,5	13,1	-6,1	-2,9	n.d.	n.d.
Autres industries primaires	-2,2	-3,2	-6,1	1,9	-24,0	0,8	n.d.	n.d.
Industries manufacturières	-5,8	-6,8	-6,8	-9,2	4,0	-9,6	6,0	4,9
Construction	3,9	-4,2	1,8	-14,2	1,7	-4,0	5,6	5,7
Transport, communications et autres services publics	0,8	1,9	3,0	-5,2	16,6	25,0	3,7	7,3
Commerce	-2,1	-2,9	1,2	-1,9	-12,2	9,4	6,7	4,8
Finances, assurances et affaires immobilières	2,0	6,8	-2,0	14,3	-0,0	-11,7	7,5	1,6
Services	2,3	0,1	4,6	-0,4	-14,3	3,8	7,7	7,9
Administration publique	2,3	2,4	3,6	-2,3	7,3	14,9	7,5	5,3
TOTAL TOUTES ACTIVITÉS	**-0,2**	**-0,6**	**0,8**	**-2,5**	**2,6**	**2,5**	**6,2**	**6,0**

P: Prévisions.
n.d.: Non disponible.
SOURCES: Conference Board du Canada, *Provincial Outlook*, octobre 1991.
Statistique Canada, *La population active*, cat. 71-001;
Investissements privés et publics au Canada, cat. 61-205;
Emploi, gains et durée du travail, cat. 72-002, classification CAE 1970.
Direction de l'analyse de la conjoncture industrielle, MICT.

SITUATION ÉCONOMIQUE INTERNATIONALE
1990-1991
(variations ou taux en pourcentage)

PAYS	PIB réel		EMPLOI		INFLATION (1)		TAUX DE CHÔMAGE	
	1990	1991 P	1990	1991 P	1990	1991 P	1990	1991 P
Canada	0,5	-0,8	0,7	-1,7	4,2	5,8	8,1	10,3
États-Unis (2)	0,9	-0,2	0,5	-0,5	5,0	4,3	5,5	6,7
Japon (2)	5,6	3,5	2,0	1,5	2,4	2,5	2,1	2,2
Allemagne de l'Ouest (2)	4,5	2,8	2,5	1,7	2,5	3,3	5,1	5,0
France	2,8	1,4	1,1	0,1	3,0	3,1	9,0	9,4
Royaume-Uni	0,6	-1,8	1,5	-3,4	4,8	6,0	5,5	8,2
Italie	2,0	1,7	1,4	0,1	6,2	6,4	11,0	11,3
TOTAL OCDE	**2,6**	**1,1**	**1,3**	**0,0**	**4,6**	**4,5**	**6,2**	**7,1**

P: Prévisions.
(1) Indice de prix implicite de la consommation privée, selon l'OCDE.
(2) PNB.
SOURCES: Canada: Conference Board du Canada, octobre 1991.
Autres pays: OCDE, *Perspectives économiques de l'OCDE*, juillet 1991.
Direction de l'analyse de la conjoncture industrielle, MICT.

PERSPECTIVES 1992
PRÉVISIONS DE L'OCDE
(variations ou taux en pourcentage)

PAYS	PIB réel	EMPLOI	INFLATION (1)	TAUX DE CHÔMAGE
Canada	3,1	1,2	3,4	10,1
États-Unis (2)	3,1	1,8	3,9	6,3
Japon (2)	3,5	1,3	2,1	2,3
Allemagne de l'Ouest (2)	2,2	1,4	4,0	5,1
France	2,7	0,2	3,0	9,7
Royaume-Uni	1,6	-1,6	4,5	9,6
Italie	2,7	0,4	5,5	11,2
TOTAL OCDE	**2,9**	**1,0**	**4,0**	**7,1**

(1) Indice de prix implicite de la consommation privée, selon l'OCDE.
(2) PNB.
SOURCES: OCDE, *Perspectives économiques de l'OCDE*, juillet 1991.
Direction de l'analyse de la conjoncture industrielle, MICT.

PRÉVISIONS ÉCONOMIQUES 1992
QUÉBEC
(variations ou taux en pourcentage)

	CONFÉDÉRATION DESJARDINS	CONFERENCE BOARD DU CANADA	BANQUE ROYALE	BANQUE NATIONALE
	oct. 1991	oct. 1991	sept. 1991	sept. 1991
PIB réel	2,3	2,8	3,0	2,8
EMPLOI	1,4	1,0	1,7	1,2
TAUX DE CHÔMAGE	11,8	11,2	12,1	11,5
IPC (1)	4,8	4,5	4,5	5,0

(1) IPC: Indice des prix à la consommation, province de Québec.
SOURCE: Direction de l'analyse de la conjoncture industrielle, MICT.

INDICATEURS DE NIVEAU D'ACTIVITÉ
QUÉBEC, ONTARIO, CANADA
1990-1991

	PIB (1)		EMPLOI		NOMBRE DE CHÔMEURS		IMMOBILISATIONS	
	1990	1991 P	1990	1991 (10 mois)	1990	1991 (10 mois)	1990	1991 P
	(millions de dollars)		(milliers)		(milliers)		(millions de dollars)	
QUÉBEC	136 631	137 609	3 054,8	2 996,0	344,5	408,1	30 322,3	31 068,0
ONTARIO	241 320	244 419	4 937,0	4 776,0	330,8	509,9	53 259,4	55 078,7
CANADA	596 243	604 962	12 571,6	12 368,3	1 109,1	1 424,0	136 389,4	140 252,3

P: Prévisions.
(1) Produit intérieur brut au coût des facteurs, en dollars courants.
SOURCES: Conference Board du Canada, octobre 1991.
Statistique Canada, *La population active*, cat. 71-001; *Investissements privés et publics au Canada*, cat. 61-205.
Direction de l'analyse de la conjoncture industrielle, MICT.

LIVRAISONS MANUFACTURIÈRES
QUÉBEC
1988-1991

INDUSTRIE	1988	1989	1990	1991 (9 mois)	1989/1988	1990/1989	1991/1990 (9 mois)
	(millions de dollars)				(variations en pourcentage)		
Aliments	9 207	9 111	9 359	7 074	-1,0	2,7	2,1
Boissons	1 528	1 532	1 616	1 324	0,3	5,4	13,9
Tabac	‡	‡	‡	‡	—	—	—
Produits en caoutchouc	‡	‡	‡	‡	—	—	—
Produits en plastique	1 469	1 565	1 461	1 036	6,5	-6,6	-8,1
Cuir	534	543	520	317	1,7	-4,3	-16,5
Textiles primaires	1 688	1 591	1 276	985	-5,7	-19,7	-0,2
Produits textiles	1 629	1 589	1 502	1 072	-2,4	-5,5	-7,1
Habillement	4 062	4 231	3 993	2 727	4,1	-5,6	-11,0
Bois	3 614	3 678	3 495	2 432	1,8	-5,0	-10,7
Meuble	1 438	1 532	1 363	928	6,5	-11,1	-7,7
Papier	8 123	8 817	7 857	5 302	8,5	-10,9	-10,9
Imprimerie et édition	3 315	3 369	3 171	2 329	1,6	-5,9	-1,7
Première transformation des métaux	7 466	7 341	6 439	4 384	-1,7	-12,3	-8,9
Produits métalliques	3 981	4 139	4 011	2 769	4,0	-3,1	-8,7
Machinerie	1 668	1 785	1 870	1 155	7,1	4,7	-17,0
Matériel de transport	6 344	7 074	6 300	3 720	11,5	-11,0	-23,1
Produits électriques et électroniques	4 843	5 708	5 354	3 617	17,8	-6,2	-9,4
Produits minéraux non métalliques	1 838	1 720	1 530	982	-6,4	-11,0	-17,5
Produits du pétrole	2 700	2 645	3 370	2 580	-2,0	27,4	12,7
Produits chimiques	5 133	5 376	5 241	3 782	4,7	-2,5	-3,9
Manufactures diverses	‡	‡	‡	‡	—	—	—
Biens durables (1)	31 191	32 978	30 362	19 986	5,7	-7,9	-13,0
Biens non durables (1)	39 387	40 369	39 365	28 527	2,5	-2,5	-2,8
TOTAL	**73 687**	**76 692**	**72 940**	**50 828**	**4,1**	**-4,9**	**-7,2**

‡ Données confidentielles.
(1) Partiel, excluant les données confidentielles.
SOURCES : Statistique Canada, *Enquête mensuelle sur les industries manufacturières*, cat. 31-001.
Direction de l'analyse de la conjoncture industrielle, MICT.

EXPORTATIONS INTERNATIONALES DU QUÉBEC
25 PRINCIPAUX PRODUITS EXPORTÉS
1988-1991

RANG 1990	PRODUITS	1988	1989	1990	1991 (8 mois)	1989/1988	1990/1989	1991/1990 (8 mois)
		(millions de dollars)				(variations en pourcentage)		
1.	Papier journal	3 118,9	2 786,3	2 695,2	1 948,6	-10,7	-3,3	9,9
2.	Aluminium et alliages	2 674,5	2 344,4	2 008,5	1 501,8	-12,3	-14,3	12,1
3.	Autre équipement et matériel de télécommunications	1 096,7	1 485,2	1 586,7	2 240,3	35,4	6,8	93,5
4.	Moteurs d'avions et pièces	802,6	1 039,5	1 160,7	622,0	29,5	11,7	-15,0
5.	Automobiles et châssis	1 958,9	1 825,5	1 032,7	612,6	-6,8	-43,4	-23,5
6.	Pâtes de bois et pâtes similaires	640,1	742,5	649,2	392,6	16,0	-12,6	-8,4
7.	Cuivre et alliages	496,4	647,8	610,7	452,8	30,5	-5,7	16,0
8.	Avions entiers avec moteurs	345,6	497,9	591,3	584,1	44,1	18,8	72,8
9.	Autres intruments de mesure, de contrôle,...	333,1	399,9	562,3	398,1	20,1	40,6	30,7
10.	Machines et matériel de bureau	498,4	469,0	502,0	269,1	-5,9	7,0	-16,4
11.	Bois d'œuvre	524,6	547,9	469,6	339,9	4,4	-14,3	8,7
12.	Viandes fraiches, réfrigérées, congelées	344,2	365,9	395,4	237,0	6,3	8,0	-13,8
13.	Ouvrages de base en métal	321,7	337,4	357,1	206,1	4,9	5,8	-12,8
14.	Mineral et concentrés de fer	330,8	312,6	341,3	250,1	-5,5	9,2	29,8
15.	Zinc et alliages	186,6	296,1	332,1	176,4	58,7	12,1	-24,2
16.	Autre matériel et outils	309,9	338,6	328,0	195,4	9,3	-3,1	-9,6
17.	Autre papier d'impression	71,6	225,2	315,0	196,6	214,3	39,9	-1,0
18.	Amiante non ouvré	283,6	315,6	288,7	205,9	11,3	-8,5	8,5
19.	Autre papier	169,7	192,2	269,6	171,3	13,3	40,3	0,7
20.	Pièces d'avions sauf moteurs	243,9	192,8	244,1	203,0	-21,0	26,6	33,5
21.	Autres machines industrielles d'usage général	123,2	162,6	224,1	125,4	32,0	37,8	-12,4
22.	Vêtements et accessoires vestimentaires	275,3	227,2	220,7	162,0	-17,5	-2,9	19,1
23.	Produits chimiques organiques	157,9	141,1	215,4	126,2	-10,6	52,6	-20,5
24.	Autres produits chimiques	139,8	146,8	203,8	152,6	5,0	38,8	12,0
25.	Autres produits finis	368,6	379,2	203,5	114,3	2,9	-46,3	-16,2
	TOTAL							
	10 PRINCIPAUX	11 965,2	12 238,1	11 399,2	9 022,1	2,3	-6,9	18,9
	25 PRINCIPAUX	15 816,8	16 419,4	15 807,7	11 884,1	3,8	-3,7	13,5
	TOUS LES PRODUITS	**22 580,6**	**23 302,3**	**24 266,0**	**17 454,8**	**3,2**	**4,1**	**8,4**

SOURCES: Bureau de la statistique du Québec, *Exportations internationales du Québec*.
Direction de l'analyse de la conjoncture industrielle, MICT.

EXPORTATIONS INTERNATIONALES DU QUÉBEC
PRINCIPALES DESTINATIONS
1988-1991

DESTINATION		1988	1989	1990	1991 (8 mois)	1989/1988	1990/1989	1991/1990 (8 mois)
		(millions de dollars)				(variations en pourcentage)		
États-Unis		16 999,3	16 954,5	18 139,7	13 003,0	-0,3	7,0	6,9
	%	75,3	72,8	74,8	74,5			
CEE		2 847,9	3 306,4	3 189,4	2 411,8	16,1	-3,5	17,1
	%	12,6	14,2	13,1	13,8			
Japon		448,3	469,8	415,3	237,7	4,8	-11,6	-7,4
	%	2,0	2,0	1,7	1,4			
Autres pays		2 285,1	2 572,0	2 521,6	1 802,4	12,6	-2,0	11,0
	%	10,1	11,0	10,4	10,3			
TOTAL		**22 580,6**	**23 302,6**	**24 266,1**	**17 454,8**	**3,2**	**4,1**	**8,4**
	%	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**			

SOURCES : Bureau de la statistique du Québec, *Exportations internationales du Québec.*
Direction de l'analyse de la conjoncture industrielle, MICT.

EMPLOI PAR BRANCHE D'ACTIVITÉ
QUÉBEC
1988-1991

BRANCHE D'ACTIVITÉ	1988	1989	1990	1991 (10 mois)	1989/1988	1990/1989	1991/1990 (10 mois)
	(milliers)				(variations en pourcentage)		
Agriculture	68,7	56,7	60,0	68,3	-17,5	5,8	13,1
Autres industries primaires	40,3	44,2	41,7	42,6	9,7	-5,7	1,9
Industries manufacturières	611,5	625,7	583,3	534,2	2,3	-6,8	-9,2
Construction	173,8	164,3	167,1	145,3	-5,5	1,7	-14,2
Transport, communications et autres services publics	226,2	222,1	228,9	215,3	-1,8	3,1	-5,2
Commerce	512,7	538,6	544,6	535,2	5,1	1,1	-1,9
Finances, assurances et affaires immobilières	164,7	172,3	168,8	191,9	4,6	-2,0	14,3
Services	1 004,1	998,8	1 044,6	1 050,6	-0,5	4,6	-0,4
Administration publique	198,6	208,5	215,8	212,7	5,0	3,5	-2,3
TOTAL TOUTES ACTIVITÉS	**3 000,6**	**3 031,3**	**3 054,8**	**2 996,0**	**1,0**	**0,8**	**-2,5**

SOURCES : Statistique Canada, *La population active*, cat. 71-001.
Direction de l'analyse de la conjoncture industrielle, MICT.

EMPLOI
SECTEUR MANUFACTURIER
QUÉBEC
1988-1991

	1988	1989	1990	1991 (10 mois)	1989/1988	1990/1989	1991/1990 (10 mois)
	(milliers)				(variations en pourcentage)		
EMPLOI							
Total	611,5	625,8	583,3	534,2	2,3	-6,8	-9,2
Hommes	432,0	436,4	409,4	378,9	1,0	-6,2	-8,0
Femmes	179,5	189,3	173,8	155,3	5,5	-8,2	-12,2
EMPLOI À PLEIN TEMPS							
Total	590,7	603,8	566,6	515,8	2,2	-6,2	-9,8
Hommes	424,2	427,9	402,3	371,2	0,9	-6,0	-8,3
Femmes	166,5	175,9	164,6	144,6	5,6	-6,4	-13,7
EMPLOI À TEMPS PARTIEL							
Total	20,8	21,7	16,7	18,1	4,3	-23,0	11,0
Hommes	7,8	8,4	7,5	7,7	7,7	-10,7	5,5
Femmes	13,0	13,3	9,2	10,7	2,3	-30,8	16,3

SOURCES : Statistique Canada, *La population active*, cat. 71-001 et compilations spéciales.
Direction de l'analyse de la conjoncture industrielle, MICT.

RÉMUNÉRATION HORAIRE MOYENNE DANS LA FABRICATION
SALARIÉS RÉMUNÉRÉS À L'HEURE (INCLUANT LES HEURES SUPPLÉMENTAIRES)
QUÉBEC
1988-1991

INDUSTRIE	1988	1989	1990	1991 (8 mois)	1989/1988	1990/1989	1991/1990 (8 mois)
	(dollars)				(variations en pourcentage)		
Aliments et boissons	12,11	12,48	13,00	13,50	3,1	4,2	5,1
Tabac	21,45	23,06	24,12	25,96	7,5	4,6	8,9
Caoutchouc et matière plastique	10,59	11,55	11,52	11,84	9,1	-0,3	1,8
Cuir	7,77	7,99	8,38	8,67	2,8	4,9	5,3
Textile	9,58	10,08	10,11	10,53	5,2	0,3	4,6
Bonneterie	7,63	8,08	8,37	8,35	5,9	3,6	-0,4
Habillement	7,59	8,23	8,73	9,34	8,4	6,1	8,7
Bois	10,24	11,08	11,92	12,39	8,2	7,6	5,7
Meuble	9,10	9,50	10,08	10,62	4,4	6,1	6,8
Papier	16,04	16,74	17,30	18,17	4,4	3,3	5,6
Imprimerie et édition	13,90	14,25	15,65	17,06	2,5	9,8	11,1
Première transformation des métaux	15,77	17,11	18,21	18,98	8,5	6,4	4,5
Produits métalliques	11,96	12,70	13,70	13,52	6,2	7,9	0,2
Machinerie	12,24	13,13	13,71	13,78	7,3	4,4	1,5
Matériel de transport	13,60	14,43	15,26	15,66	6,1	5,8	4,0
Produits électriques et électroniques	12,23	13,31	14,20	14,32	8,8	6,7	0,8
Produits minéraux non métalliques	12,86	13,60	14,38	15,02	5,8	5,7	5,3
Produits du pétrole	13,62	13,10	13,35	13,86	-3,8	1,9	7,0
Produits chimiques	13,10	13,94	15,13	16,39	6,4	8,5	10,7
Manufactures diverses	8,89	9,18	9,97	9,69	3,3	8,6	-1,9
Biens durables	12,20	13,09	14,05	14,48	7,3	7,3	4,2
Biens non durables	11,54	12,17	12,75	13,53	5,5	4,8	7,3
TOTAL	**11,84**	**12,59**	**13,32**	**13,92**	**6,3**	**5,8**	**5,8**

SOURCES : Statistique Canada, *Emploi, gains et durée du travail*, cat. 72-002, classification CAE 1970.
Direction de l'analyse de la conjoncture industrielle, MICT.

RÉMUNÉRATION HORAIRE MOYENNE
INDUSTRIES MANUFACTURIÈRES
JUIN 1991

INDUSTRIE	QUÉBEC	ONTARIO	CANADA	É.-U. (1) ($ CA)	QUÉ./CAN.	QUÉ./ONT.	QUÉ./É.-U.
	(dollars)				(pourcentage)		
Aliments et boissons	13,37	14,06	13,36	11,35	100,1	95,1	117,8
Tabac	27,16	27,23	27,17	21,02	100,0	99,7	129,2
Caoutchouc et matière plastique	11,51	12,59	12,66	11,53	90,9	91,4	99,8
Cuir	8,68	9,51	9,04	8,17	96,0	91,3	106,2
Textile	10,78	14,42	12,32	9,47	87,5	74,8	113,8
Bonneterie	8,27	8,73	8,43	n.d.	98,1	94,7	—
Habillement	9,28	9,01	8,93	n.d.	103,9	103,0	—
Bois	12,24	12,68	15,00	10,68	81,6	96,5	114,6
Meuble	10,76	11,30	10,93	10,00	98,4	95,2	107,6
Papier	18,47	18,14	19,18	14,47	96,3	101,8	127,6
Imprimerie et édition	16,83	13,52	14,53	13,08	115,8	124,5	128,7
Première transformation des métaux	18,64	18,79	18,74	15,23	99,5	99,2	122,4
Produits métalliques	13,22	14,78	14,76	12,82	89,6	89,4	103,1
Machinerie	13,60	15,54	15,05	13,92	90,4	87,5	97,7
Matériel de transport	15,81	18,58	17,76	16,95	89,0	85,1	93,3
Produits électriques et électroniques	14,49	14,06	14,25	12,28	101,7	103,1	118,0
Produits minéraux non métalliques	14,88	16,22	15,69	13,04	94,8	91,7	114,1
Produits du pétrole	14,17	18,57	17,35	19,26	81,7	76,3	73,6
Produits chimiques	16,38	16,65	16,52	16,08	99,2	98,4	101,9
Manufactures diverses	9,89	12,79	11,82	10,16	83,7	77,3	97,3
Biens durables	14,38	16,41	15,87	13,45	90,6	87,6	106,9
Biens non durables	13,67	14,31	14,21	11,93	96,2	95,5	114,6
TOTAL	**13,98**	**15,50**	**15,05**	**12,80**	**92,9**	**90,2**	**109,2**

(1) Taux de conversion: 1,1437 $ CA = 1,00 $ US (moyenne juin 1991).

n.d.: Non disponible.

SOURCES: Statistique Canada, *Emploi, gains et durée du travail*, cat. 72-002, août 1991, classification CAE 1970.
U.S. Department of Commerce, *Survey of Current Business*, août 1991.
Revue de la Banque du Canada, août 1991.
Direction de l'analyse de la conjoncture industrielle, MICT.

RÉMUNÉRATION HEBDOMADAIRE MOYENNE DANS LA FABRICATION
ENSEMBLE DES SALARIÉS (INCLUANT LES HEURES SUPPLÉMENTAIRES)
QUÉBEC
1988-1991

INDUSTRIE	1988	1989	1990	1991 (8 mois)	1989/1988	1990/1989	1991/1990 (8 mois)
	(dollars)				(variations en pourcentage)		
Aliments et boissons	494,10	512,89	532,43	555,56	3,8	3,8	5,3
Tabac	816,66	882,67	934,27	1 008,12	8,1	5,8	10,6
Caoutchouc et matière plastique	450,87	481,75	501,26	497,81	6,8	4,0	-0,7
Cuir	327,29	340,37	361,32	379,88	4,0	6,2	7,8
Textile	436,56	455,25	463,79	486,34	4,3	1,9	5,2
Bonneterie	339,03	358,61	374,14	379,35	5,8	4,3	1,6
Habillement	307,05	333,38	354,59	368,18	8,6	6,4	5,6
Bois	436,46	463,44	494,35	530,64	6,2	6,7	9,9
Meuble	379,43	402,27	418,15	432,98	6,0	3,9	5,2
Papier	667,99	698,82	716,34	746,76	4,6	2,5	5,2
Imprimerie et édition	538,23	545,51	593,77	611,85	1,4	8,8	4,7
Première transformation des métaux	684,56	733,51	785,01	799,79	7,2	7,0	3,0
Produits métalliques	497,63	524,57	565,65	557,61	5,4	7,8	0,1
Machinerie	542,46	583,93	624,03	621,55	7,6	6,9	0,9
Matériel de transport	620,01	652,02	684,73	712,77	5,2	5,0	5,8
Produits électriques et électroniques	583,23	613,59	652,40	660,65	5,2	6,3	1,6
Produits minéraux non métalliques	553,81	584,14	613,83	614,44	5,5	5,1	0,2
Produits du pétrole	820,76	879,71	906,01	906,44	7,2	3,0	-0,5
Produits chimiques	612,74	644,56	698,68	723,48	5,2	8,4	4,4
Manufactures diverses	390,85	410,69	474,63	485,96	5,1	15,6	4,5
Biens durables	541,83	575,23	615,20	631,07	6,2	6,9	4,0
Biens non durables	482,64	508,63	536,99	560,34	5,4	5,6	5,6
TOTAL	**507,65**	**537,19**	**569,33**	**589,23**	**5,8**	**6,0**	**4,9**

SOURCES: Statistique Canada, *Emploi, gains et durée du travail*, cat. 72-002, classification CAE 1970.
Direction de l'analyse de la conjoncture industrielle, MICT.

JOURS-PERSONNES PERDUS EN ARRÊTS DE TRAVAIL
INDUSTRIES MANUFACTURIÈRES
QUÉBEC
1988-1991

INDUSTRIE	1988	1989	1990	1991 (9 mois)	1989/1988	1990/1989	1991/1990 (9 mois)
	(nombre)				(variations en pourcentage)		
Aliments et boissons	8 887	34 834	11 556	13 506	292,0	-66,8	51,3
Tabac	0	0	0	0	—	—	—
Caoutchouc et matière plastique	4 710	23 709	1 344	6 272	403,4	-94,3	366,7
Cuir	75	0	1 380	0	—	—	—
Textile	10 844	10 766	8 446	7 751	-0,7	-21,5	1462,7
Bonneterie	0	0	0	0	—	—	—
Habillement	16 776	6 980	13 914	3 293	-58,4	99,3	-72,5
Bois	51 504	29 351	49 035	30 828	-43,0	67,1	-4,9
Meuble	25 527	14 659	2 544	1 610	-42,6	-82,6	-36,7
Papier	38 705	8 385	131 985	7 779	-78,3	1474,1	-86,6
Imprimerie et édition	7 875	4 095	0	4 600	-48,0	—	—
Première transformation des métaux	41 256	2 859	104 043	23 750	-93,1	3539,1	-64,6
Produits métalliques	27 036	21 168	28 767	14 086	-21,7	35,9	-41,8
Machinerie	10 520	22 015	4 902	1 749	109,3	-77,7	-60,9
Matériel de transport	5 741	14 305	56 338	1 560	149,2	293,8	-94,7
Produits électriques et électroniques	26 227	36 477	1 635	8 202	39,1	-95,5	943,5
Produits minéraux non métalliques	3 074	28 933	12 588	10 708	841,2	-56,5	16,7
Produits du pétrole	0	1 130	0	0	—	—	—
Produits chimiques	102 872	7 758	3 823	563	-92,5	-50,7	-78,2
Manufactures diverses	242	11 209	1 210	532	4531,8	-89,2	-56,0
TOTAL	**381 871**	**278 633**	**433 510**	**136 789**	**-27,0**	**55,6**	**-46,6**

SOURCES : Ministère du Travail du Québec, *Grèves et lock-out au Québec*, classification CAE 1970.
Direction de l'analyse de la conjoncture industrielle, MICT.

CONFLITS DE TRAVAIL
SECTEUR MANUFACTURIER
QUÉBEC
1988-1991

INDUSTRIE	POURCENTAGE DU TEMPS OUVRABLE ESTIMATIF				JOURS-PERSONNES PERDUS
	1988	1989	1990	1991 (8 mois)	1991 (8 mois)
Aliments et boissons	0,1	0,2	0,1	0,1	11 506
Tabac	0,0	0,0	0,0	0,0	0
Caoutchouc et matière plastique	0,1	0,5	0,0	0,2	4 672
Cuir	0,0	0,0	0,1	0,0	0
Textile	0,2	0,2	0,1	0,2	7 571
Bonneterie	0,0	0,0	0,0	0,0	0
Habillement	0,1	0,1	0,1	0,0	3 293
Bois	0,7	0,4	0,8	0,8	30 378
Meuble	0,5	0,3	0,1	0,1	1 610
Papier	0,3	0,1	1,2	0,1	5 779
Imprimerie et édition	0,1	0,0	0,0	0,1	3 600
Première transformation des métaux	0,6	0,0	1,7	0,6	21 250
Produits métalliques	0,3	0,2	0,3	0,3	13 288
Machinerie	0,2	0,4	0,1	0,1	1 749
Matériel de transport	0,1	0,1	0,5	0,0	1 560
Produits électriques et électroniques	0,3	0,4	0,0	0,1	5 581
Produits minéraux non métalliques	0,1	0,8	0,4	0,5	8 716
Produits du pétrole	0,0	0,1	0,0	0,0	0
Produits chimiques	1,5	0,1	0,1	0,0	563
Manufactures diverses	0,0	0,2	0,0	0,0	532
Biens durables	0,3	0,3	0,5	0,4	84 132
Biens non durables	0,2	0,1	0,2	0,1	37 516
TOTAL	**0,3**	**0,2**	**0,3**	**0,2**	**121 648**

SOURCES: Statistique Canada, *Emploi, gains et durée du travail*, cat. 72-002, classification CAE 1970.
Ministère du Travail du Québec et compilations spéciales, classification CAE 1970.
Direction de l'analyse de la conjoncture industrielle, MICT.

TAUX D'UTILISATION DE LA CAPACITÉ
CANADA
1988-1991

INDUSTRIE	1988	1989	1990	1991	
				I tr.	II tr.
			(pourcentage)		
Aliments	82,2	80,3	79,5	77,4	77,7
Boissons	81,4	78,8	77,5	73,7	73,2
Tabac	76,2	71,8	67,2	69,1	66,3
Produits en caoutchouc	93,1	90,3	77,8	65,6	66,9
Produits en plastique	86,0	81,2	70,3	60,0	63,5
Cuir	77,1	76,1	69,7	58,6	60,6
Textiles primaires	89,8	86,2	71,5	64,2	66,1
Produits textiles	83,5	79,1	71,2	62,8	63,1
Habillement	33,7	80,1	69,4	60,4	60,2
Bois	89,9	84,8	75,9	63,1	68,2
Meuble	78,4	80,8	70,1	64,1	65,0
Papier	94,9	89,9	83,1	82,9	80,2
Imprimerie et édition	85,5	82,3	72,8	64,0	63,1
Première transformation des métaux	94,8	92,2	82,7	76,7	79,1
Produits métalliques	79,1	80,0	75,0	66,2	67,0
Machinerie	79,9	76,5	70,0	60,2	56,1
Matériel de transport	82,5	78,8	71,4	61,3	65,5
Produits électriques et électroniques	91,1	87,2	78,6	73,7	75,3
Produits minéraux non métalliques	89,4	88,3	78,8	61,2	66,8
Produits du pétrole	90,3	91,1	90,4	83,7	87,5
Produits chimiques	91,7	91,6	87,9	82,3	83,6
Manufactures diverses	77,9	74,9	69,4	63,8	65,9
Biens durables	85,5	82,9	75,1	66,1	68,6
Biens non durables	87,2	84,6	79,1	74,3	74,3
TOTAL	**86,4**	**83,8**	**77,1**	**70,1**	**71,3**

SOURCES : Statistique Canada, *Taux d'utilisation de la capacité dans les industries manufacturières au Canada*, cat. 31-003.
Direction de l'analyse de la conjoncture industrielle, MICT.

IMMOBILISATIONS DANS LA FABRICATION PAR INDUSTRIE QUÉBEC 1988-1991

INDUSTRIE	1988	1989	1990 (1)	1991 (2)	1989/1988	1990/1989	1991/1990
	(millions de dollars)				(variations en pourcentage)		
Aliments et boissons	328,6	304,2	358,5	313,7	-7,4	17,9	-12,5
Tabac	‡	‡	‡	‡	—	—	—
Caoutchouc	88,8	101,5	127,5	60,5	14,3	25,6	-52,5
Cuir	5,7	3,8	8,8	8,2	-33,3	131,6	-6,8
Textile	91,1	91,6	105,0	78,9	0,5	14,6	-24,9
Bonneterie	21,2	19,6	16,5	10,0	-7,5	-15,8	-39,4
Habillement	24,8	36,8	20,6	24,5	48,4	-44,0	18,9
Bois	181,7	156,6	85,3	115,5	-13,8	-45,5	35,4
Meuble	29,3	22,8	14,6	12,9	-22,2	-36,0	-11,6
Papier	992,4	1 427,8	1 127,8	1 019,3	43,9	-21,0	-9,6
Imprimerie et édition	81,0	82,8	81,8	88,9	2,2	-1,2	8,7
Première transformation des métaux	683,9	1 278,2	1 896,6	1 937,2	86,9	48,4	2,1
Produits métalliques	109,3	99,0	76,4	64,0	-9,4	-22,8	-16,2
Machinerie	142,4	152,0	158,4	151,0	6,7	4,2	-4,7
Matériel de transport	496,1	427,8	350,3	357,2	-13,8	-18,1	2,0
Produits électriques et électroniques	159,3	193,1	191,2	208,1	21,2	-1,0	8,8
Produits minéraux non métalliques	126,3	142,3	195,7	78,3	12,7	37,5	-60,0
Produits du pétrole	104,8	264,1	211,9	114,3	152,0	-19,8	-46,1
Produits chimiques	364,9	549,6	543,2	372,4	50,6	-1,2	-31,4
Manufactures diverses	‡	‡	‡	‡	—	—	—
Biens durables	1 928,3	2 471,8	2 968,5	2 924,2	28,2	20,1	-1,5
Biens non durables	2 175,0	2 976,9	2 673,8	2 158,1	36,9	-10,2	-19,3
Biens capitaux imputés	462,6	582,3	623,7	584,1	—	—	—
TOTAL	**4 565,9**	**6 031,0**	**6 266,0**	**5 666,4**	**32,1**	**3,9**	**-9,6**

(1) Données provisoires.
(2) Prévisions.
‡ Données confidentielles.
SOURCES : Statistique Canada, *Investissements privés et publics au Canada*, cat. 61-205, classification CAE 1970.
Direction de l'analyse de la conjoncture industrielle, MICT.

DÉPENSES EN RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT
QUÉBEC ET CANADA
1987-1991

	1987	1988	1989	1990(1)	1991 (1)
	(millions de dollars)				
QUÉBEC					
Principales industries					
Matériel de transport	307	317	342	370	380
Produits électriques et électroniques	226	231	222	235	255
Produits chimiques	78	96	123	150	165
Secteur manufacturier	793	836	881	955	1 000
Toutes industries	1 105	1 173	1 280	1 385	1 455
CANADA					
Secteur manufacturier	2 932	3 202	3 245	3 441	3 626
Toutes industries	4 213	4 543	4 667	4 931	5 225
RATIOS QUÉBEC/CANADA					
Secteur manufacturier	27,0	26,1	27,1	27,8	27,6
Toutes industries	26,2	25,8	27,4	28,1	27,8

(1) Estimations pour les données du Québec.
SOURCES : Statistique Canada, *Statistique sur la recherche et le développement industriels 1989*, cat. 88-202.
Direction de l'analyse de la conjoncture industrielle, MICT.

CROISSANCE ANNUELLE MOYENNE DE LA PRODUCTIVITÉ DU TRAVAIL
PRINCIPAUX PAYS INDUSTRIALISÉS
SECTEUR MANUFACTURIER
(variations en pourcentage)

PAYS	1960-1973	1973-1979	1979-1990 (1)
Canada	4,5	2,1	1,4
États-Unis	3,3	1,4	3,1
Japon	10,2	5,0	4,1
CEE			
Belgique	6,9	6,0	4,9
France	6,4	4,6	3,2
Allemagne de l'Ouest	5,6	4,2	2,0
Italie	6,4	5,7	3,9
Pays-Bas	7,4	5,5	3,2
Royaume-Uni	4,2	1,2	4,4
Danemark	6,4	4,2	1,1
AUTRES PAYS			
Norvège	4,7	2,1	2,4
Suède	6,4	2,6	2,0

(1) Pour la Belgique, les données de 1990 sont manquantes.
SOURCES : Bureau of Labor Statistics, *International Comparisons of Manufacturing Productivity and Labor Costs Trends 1990*, août 1991.
Direction de l'analyse de la conjoncture industrielle, MICT.

CROISSANCE ANNUELLE MOYENNE DES COÛTS UNITAIRES DE MAIN-D'ŒUVRE
PRINCIPAUX PAYS INDUSTRIALISÉS
SECTEUR MANUFACTURIER
(variations en pourcentage)

	1979-1990		1979-1988		1989		1990	
PAYS	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)
Canada	5,4	5,4	5,5	4,9	5,6	9,7	4,1	5,7
États-Unis	2,1	2,1	2,1	2,1	3,0	3,0	0,7	0,7
Japon	0,3	4,1	0,1	6,2	0,8	-6,4	1,4	-3,5
CEE								
Belgique	1,0	-1,9	0,7	-1,8	4,1	-2,9	n.d.	n.d.
France	5,2	2,9	6,2	2,3	-0,6	-7,2	2,8	20,5
Allemagne de l'Ouest	3,3	4,5	3,7	4,2	0,2	-6,4	2,3	19,1
Italie	7,9	4,4	8,1	2,9	6,2	0,8	7,5	23,1
Pays-Bas	0,6	1,5	0,8	0,9	-1,8	-8,5	1,3	18,0
Royaume-Uni	4,9	3,3	4,7	2,7	3,5	-4,8	8,9	18,6
Danemark	5,3	3,8	6,0	3,1	2,2	-5,9	2,6	21,4
AUTRES PAYS								
Norvège	6,5	4,5	7,5	4,5	0,5	-5,2	3,5	14,4
Suède	6,6	3,6	6,2	2,0	8,8	3,4	8,7	18,4

n.d.: Non disponible.
(1) Exprimés en monnaie nationale.
(2) Exprimés en dollars américains.
SOURCES: Bureau of Labor Statistics, *International Comparisons of Manufacturing Productivity and Labor Costs Trends 1990*, août 1991.
Direction de l'analyse de la conjoncture industrielle, MICT.

FAILLITES
INDUSTRIES MANUFACTURIÈRES
QUÉBEC, ONTARIO, CANADA
1988-1991

	1988	1989	1990	1991 (9 mois)	1989/1988	1990/1989	1991/1990 (9 mois)
					(variations en pourcentage)		
NOMBRE							
Québec	262	317	443	409	21,0	39,7	30,7
Ontario	166	167	300	245	0,6	79,6	23,7
Canada	656	691	986	882	5,3	42,7	29,1
Qué./Can. %	39,9	45,9	44,9	46,4			
Ont./Can. %	25,3	24,2	30,4	27,8			
PASSIF (000 $)							
Québec	99 552	213 581	209 236	226 405	114,5	-2,0	81,6
Ontario	63 494	86 677	200 838	151 719	36,5	131,7	15,0
Canada	241 983	378 084	486 252	487 326	56,2	28,6	64,2
Qué./Can. %	41,1	56,5	43,0	46,5			
Ont./Can. %	26,2	22,9	41,3	31,1			

SOURCES: Consommation et Corporations Canada, Bureau du Surintendant des faillites, *Bulletin sur l'insolvabilité*.
Direction de l'analyse de la conjoncture industrielle, MICT.

INDICE DES PRIX À LA CONSOMMATION
1988-1991
(variations en pourcentage)

	PROVINCE DE QUÉBEC				MONTRÉAL				QUÉBEC			
	1988	1989	1990	1991 (10 mois)	1988	1989	1990	1991 (10 mois)	1988	1989	1990	1991 (10 mois)
ENSEMBLE	3,7	4,2	4,3	6,4	3,8	4,4	4,2	6,3	3,5	4,0	4,2	6,6
ENSEMBLE sans les aliments	4,0	4,4	4,5	7,4	4,2	4,5	4,5	7,5	3,7	4,1	4,6	7,3
ENSEMBLE sans les aliments et l'énergie	4,2	4,7	4,0	7,6	4,4	4,8	4,0	7,9	3,9	4,2	4,1	7,6
Aliments	2,7	4,0	3,0	1,8	2,9	4,2	3,2	1,4	3,1	3,3	2,4	3,4
Énergie	1,9	2,7	10,1	4,6	2,1	2,6	10,1	4,8	1,2	3,8	10,4	4,3
Habitation	4,7	4,5	4,2	5,2	5,0	4,7	4,2	5,2	3,9	4,3	5,1	5,0
Habillement	4,5	3,3	2,8	14,3	4,4	3,4	2,8	14,3	4,7	3,1	2,8	14,7
Transports	1,6	3,5	3,7	1,7	1,6	3,7	3,8	1,8	1,3	2,9	3,4	2,0
Santé et soins personnels	4,0	4,4	4,4	7,6	4,0	4,3	4,3	7,9	4,3	4,5	4,4	6,1
Loisirs, lecture et formation	4,5	4,1	4,5	9,3	4,5	4,1	4,9	10,1	4,2	3,6	3,9	10,0
Tabac et boissons alcoolisées	4,7	7,9	11,0	21,3	4,7	7,8	11,0	21,5	4,8	7,3	11,0	19,0
BIENS												
Biens durables	3,6	4,3	0,4	0,4	3,5	4,5	0,3	0,8	3,7	4,1	0,4	0,4
Biens semi-durables	4,7	4,0	2,9	14,3	4,7	4,0	2,9	14,2	4,7	3,5	2,7	14,2
Biens non durables	2,7	4,4	5,6	5,3	2,9	4,4	5,8	5,3	3,0	4,0	5,4	5,3
SERVICES	4,4	4,8	4,9	7,1	4,6	4,9	4,8	7,0	3,7	4,2	5,3	7,6

SOURCES: Statistique Canada, *Prix à la consommation et indices des prix*, cat. 62-010 et CANSIM.
Direction de l'analyse de la conjoncture industrielle, MICT.

SOURCES DE FINANCEMENT DE LA CONSOMMATION
QUÉBEC
1988-1991

	1988	1989	1990	1991 II	1989/1988	1990/1989	1990/1989 (6 mois)	1991 II/I
	(millions de dollars)				(variations en pourcentage)			
REVENU PERSONNEL DISPONIBLE	91 458	99 400	105 464	109 279 (1)	8,7	6,1	4,8	0,8
CRÉDIT À LA CONSOMMATION	16 360	17 614	18 462	18 422 (2)	7,7	4,8	2,0	0,5 (3)
ÉPARGNE PERSONNELLE	6 248	7 088	8 694	9 983 (1)	13,4	22,7	19,8	8,6

(1) Données désaisonnalisées au taux annuel.
(2) Données trimestrielles sur une base annuelle.
(3) Taux semestriel 1991/1990.
SOURCES: Bureau de la statistique du Québec, *Comptes économiques du Québec*.
Direction de l'analyse de la conjoncture industrielle, MICT.

DÉPENSES PERSONNELLES DE CONSOMMATION
QUÉBEC
1988-1991

	1988	1989	1990	1991 II (1)	1989/1988	1990/1989	1991 II/I
	(millions de dollars)				(variations en pourcentage)		
BIENS	46 066	48 988	50 496	51 485	6,3	3,1	2,6
Biens durables	13 426	13 903	13 575	12 962	3,6	-2,4	7,1
Biens semi-durables	8 712	9 050	9 391	9 495	3,9	3,8	2,9
Biens non durables	23 928	26 035	27 530	29 028	8,8	5,7	0,6
SERVICES	37 710	41 505	44 247	45 916	10,1	6,6	1,4
TOTAL BIENS ET SERVICES	**83 776**	**90 493**	**94 743**	**97 401**	**8,0**	**4,7**	**2,0**

(1) Données désaisonnalisées au taux annuel.
SOURCES: Bureau de la statistique du Québec, *Comptes économiques du Québec*.
Direction de l'analyse de la conjoncture industrielle, MICT.

INDICATEURS AVANCÉS DE LA CONSOMMATION
QUÉBEC
1988-1991

	Unités	1988	1989	1990	1991	1989/1988	1990/1989	1991/1990
						(variations en pourcentage)		
Taux d'épargne	%	6,8	7,1	8,2	9,1 (1)	—	—	—
Taux d'endettement total des ménages (5)	%	64,2	64,7	65,8	64,0 (1)	—	—	—
Mises en chantier	Nombre	50 581	41 859	40 249	34 100 (2)	-17,2	-3,8	-15,6
Faillites personnelles	Nombre	9 779	11 154	13 922	13 643 (3)	14,1	24,8	42,5
Passif	000 $	227 772	292 702	478 181	n.d.	28,5	63,4	—
Indice des intentions d'achat du consommateur (6)	1961=100							
I		137,00	104,36	98,92	77,64	-19,0	-1,8	1,8
II		151,65	96,57	78,62	87,12	-7,5	-20,5	12,2
III		113,44	109,82	71,31	93,69	13,7	-9,3	7,5
IV		128,88	100,70	76,26	n.d.	-8,3	6,9	—
Taux officiel d'escompte	%							
I		8,78	12,40	13,38	9,92	—	—	—
II		9,44	12,31	13,90	8,91	—	—	—
III		10,54	12,47	12,61	8,04(4)	—	—	—
IV		11,17	12,47	11,78	n.d.	—	—	—

n.d.: Non disponible.
(1) Données désaisonnalisées du 1er trimestre.
(2) Données désaisonnalisées 10 mois, centres urbains de 10 000 âmes et plus.
(3) 9 mois.
(4) Taux de la première semaine de novembre.
(5) Endettement total = prêts à la consommation + prêts hypothécaires résidentiels.
(6) Variation par rapport au trimestre précédent.
SOURCES: Bureau de la statistique du Québec, *Comptes économiques du Québec*; *Statistiques financières et générales*.
Statistique Canada, CANSIM.
Revue de la Banque du Canada.
Consommation et Corporations Canada, Bureau du Surintendant des faillites, *Bulletin sur l'insolvabilité*.
Direction de l'analyse de la conjoncture industrielle, MICT.

VENTES DES MARCHANDS DE GROS
QUÉBEC, ONTARIO, CANADA
1988-1991

	1988/1987	1989/1988	1990/1989	1991/1990 (8 mois)
	(variations en pourcentage)			
VENTES TOTALES				
QUÉBEC	10,7	-1,9	-2,6	-7,5
ONTARIO	3,8	-2,5	-4,2	-3,4
CANADA	8,5	-0,8	-3,1	-6,4
VENTES PAR GRANDS GROUPES DE COMMERCES:				
Produits alimentaires, boissons, médicaments et tabac	-0,6	2,7	2,8	3,5
Vêtements, articles de mercerie	6,0	-6,3	-12,9	-7,3
Articles ménagers	18,3	-8,9	-0,9	-10,9
Véhicules automobiles, pièces et accessoires	8,0	4,9	-2,7	-0,5
Métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et chauffage	14,4	-1,2	-14,9	-15,4
Bois et matériaux de construction	6,4	-3,1	-8,3	-14,3
Machines, matériel et fournitures agricoles	2,5	-14,0	-7,9	-16,0
Autres machines, matériel et fournitures (1)	20,2	2,5	-5,5	-12,6
Produits divers (2)	5,1	-6,7	3,6	-3,9

NOTE: Les données publiées pour 1991 excluent les taxes de ventes provinciales et la taxe sur les produits et services (TPS). Les données des années antérieures comprennent la taxe de vente fédérale, sauf pour les marchands de gros titulaires d'une licence. Les données de 1991 ne sont donc pas strictement comparables avec celles des années précédentes.

(1) Inclus: Machines, app. et fournitures de construction, forêt, mines, électriques et électroniques, ordinateurs et n.c.a.

(2) Inclus: Produits agricoles (exclusif céréales), papier et articles en papier, déchets et matières de rebut, aliments pour animaux, marchandise générale, produits forestiers, autres produits n.c.a.

SOURCES: Statistique Canada, *Commerce de gros*, cat. 63-008.
Direction de l'analyse de la conjoncture industrielle, MICT.

VENTES AU DÉTAIL
QUÉBEC, ONTARIO, CANADA
1989-1991

	1989	1990	1991 (9 mois)	1990/1989	1991/1990 (9 mois)
	(millions de dollars)			(variations en pourcentage)	
QUÉBEC	47 444	47 760	32 688	0,7	-7,2
ONTARIO	71 327	71 251	47 767	-0,1	-7,6
CANADA	188 160	191 520	130 821	1,8	-6,3

NOTE: À compter du 1er janvier 1991, les estimations des ventes au détail excluent la taxe sur les produits et services (TPS). Les données antérieures incluent l'ancienne taxe de vente fédérale. Les données de 1991 ne sont donc pas strictement comparables avec celles des années précédentes.

SOURCES: Statistique Canada, *Commerce de détail*, cat. 63-005.
Direction de l'analyse de la conjoncture industrielle, MICT.

VENTES AU DÉTAIL
QUÉBEC
1990-1991

GENRE DE COMMERCES	1990 I	1990 II	1990 III	1990 IV	1990 ANNÉE	1991 I	1991 II	1991 II	1991 TOTAL	1991/1990 I	1991/1990 II	1991/1990 III	1991/1990 TOTAL
	(millions de dollars)									(variations en pourcentage)			
BIENS DURABLES	3 115	4 126	3 485	3 111	13 837	2 383	3 745	3 234	9 452	-23,5	-9,2	-4,6	-11,9
Magasins de meubles et d'appareils ménagers	525	594	562	638	2 320	309	447	486	1 242	-41,2	-24,8	-13,5	-26,2
Magasins d'accessoires d'ameublement	135	191	167	171	664	89	144	148	381	-34,1	-24,5	-11,5	-22,7
Concessionnaires de véhicules automobiles et récréatifs	2 246	3 077	2 491	1 967	9 782	1 813	2 923	2 463	7 199	-19,3	-5,0	-1,1	-7,9
Magasins de pièces et d'accessoires pour automobiles et service	n.d.	n.d.	n.d.	n.d	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	—	—	—	—
Autres magasins de produits durables	209	263	265	334	1 071	173	230	227	630	-17,4	-12,5	-14,4	-14,6
BIENS SEMI-DURABLES	**1 770**	**2 401**	**2 266**	**2 920**	**9 357**	**1 546**	**2 182**	**2 062**	**5 790**	**-12,7**	**-9,1**	**-9,0**	**-10,1**
Magasins de chaussures	112	173	161	212	658	89	154	135	378	-20,6	-11,4	-16,0	-15,4
Magasins de vêtements pour hommes	98	151	112	183	544	72	125	97	294	-27,2	-17,4	-12,9	-18,7
Magasins de vêtements pour dames	221	301	269	293	1 084	164	250	236	650	-25,7	-17,0	-12,3	-17,8
Autres magasins de vêtements	247	337	325	419	1 328	226	314	290	829	-8,5	-6,9	-10,8	-8,7
Magasins de marchandises diverses	773	1 005	996	1 360	4 133	734	990	967	2 692	-4,9	-1,4	-2,9	-2,9
Autres magasins de produits semi-durables	320	433	403	454	1 610	261	349	337	947	-18,3	-19,4	-16,5	-18,1
BIENS NON DURABLES	**4 140**	**4 473**	**4 525**	**4 667**	**17 806**	**4 222**	**4 474**	**4 387**	**13 082**	**2,0**	**0,0**	**-3,1**	**-0,4**
Supermarchés d'alimentation et épiceries	2 781	2 948	2 985	3 038	11 752	2 865	3 087	2 985	8 936	3,0	4,7	-0,0	2,6
Tous les autres magasins d'alimentation	n.d.	n.d.	n.d.	n.d	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	—	—	—	—
Pharmacies et magasins de médicaments brevetés	524	555	563	614	2 255	538	548	539	1 624	2,6	-1,3	-4,2	-1,0
Stations-service	835	971	978	1 016	3 799	819	840	863	2 521	-1,9	-13,5	-11,8	-9,4
AUTRES MAGASINS DE VENTE AU DÉTAIL	384	504	472	569	1 929	338	482	450	1 269	-12,0	-4,4	-4,7	-6,6
TOTAL DES VENTES AU DÉTAIL	**10417**	**12805**	**11985**	**12553**	**47760**	**9384**	**12054**	**11251**	**32688**	**-9,9**	**-5,9**	**-6,1**	**-7,2**

n.d.: Non disponible.

NOTES: Les données de ce tableau ne sont présentées qu'à des fins de comparaison entre les genres de commerces; aucune comparaison chronologique ne peut être établie. En effet, à compter du 1er janvier 1991, les estimations des ventes au détail excluent la taxe sur les produits et services (TPS). Les données antérieures incluent l'ancienne taxe de vente fédérale. Les données de 1991 ne sont donc pas strictement comparables avec celles des années précédentes.
Les totaux peuvent ne pas correspondre à la somme de leurs éléments.

SOURCES: Statistique Canada, *Commerce de détail*, cat. 63-005.
Direction de l'analyse de la conjoncture industrielle, MICT.

EMPLOI DANS LE COMMERCE
QUÉBEC
1988-1991

	1988	1989	1990	1991 (10 mois)	1989/1988	1990/1989	1991/1990 (10 mois)
	(milliers)				(variations en pourcentage)		
COMMERCE DE GROS							
EMPLOI							
Total	127,8	146,3	149,0	146,5	14,5	1,8	-4,1
Hommes	94,0	106,3	112,3	106,2	13,1	5,6	-7,9
Femmes	34,0	40,3	36,6	40,4	18,5	-9,2	8,3
EMPLOI À PLEIN TEMPS							
Total	120,0	137,0	141,5	138,0	14,2	3,3	-5,1
Hommes	90,0	102,5	109,6	101,8	13,9	6,9	-9,7
Femmes	30,0	34,5	31,9	36,2	15,0	-7,5	10,7
EMPLOI À TEMPS PARTIEL							
Total	8,0	9,4	7,5	8,6	17,5	-20,2	14,7
Hommes	4,0	3,8	3,0	4,4	-5,0	-21,1	46,7
Femmes	4,0	5,7	4,5	4,2	42,5	-21,1	-6,7
COMMERCE DE DÉTAIL							
EMPLOI							
Total	384,9	392,3	395,9	388,7	1,9	0,9	-1,0
Hommes	207,0	214,1	210,7	198,3	3,4	-1,6	-4,9
Femmes	178,0	178,2	185,0	190,3	0,1	3,8	3,5
EMPLOI À PLEIN TEMPS							
Total	290,0	295,3	300,0	288,4	1,8	1,6	-3,4
Hommes	173,0	178,7	178,6	163,9	3,3	-0,1	-7,8
Femmes	117,0	116,7	121,4	124,5	-0,3	4,0	2,9
EMPLOI À TEMPS PARTIEL							
Total	95,0	97,1	95,8	100,1	2,2	-1,3	6,5
Hommes	34,0	35,5	32,2	34,5	4,4	-9,3	11,3
Femmes	61,0	61,6	63,7	65,6	1,0	3,4	4,1
ENSEMBLE DU COMMERCE							
EMPLOI							
Total	512,7	538,5	544,8	535,2	5,0	1,2	-1,9
Hommes	301,1	320,2	323,2	304,7	6,3	0,9	-6,0
Femmes	211,6	218,6	221,7	230,6	3,3	1,4	4,2
EMPLOI À PLEIN TEMPS							
Total	409,9	432,3	441,5	426,4	5,5	2,1	-3,9
Hommes	263,2	281,1	288,2	265,8	6,8	2,5	-8,4
Femmes	146,8	151,2	153,5	160,7	3,0	1,5	4,4
EMPLOI À TEMPS PARTIEL							
Total	102,8	106,5	103,2	108,7	3,6	-3,1	7,3
Hommes	37,9	39,1	34,8	39,0	3,2	-11,0	15,7
Femmes	64,9	67,3	68,3	70,0	3,7	1,5	3,6

SOURCES: Statistique Canada, *La population active*, cat. 71-001 et compilations spéciales.
Direction de l'analyse de la conjoncture industrielle, MICT.

RÉMUNÉRATION MOYENNE DANS LE COMMERCE
QUÉBEC
1988-1991

	1988	1989	1990	1991 (8 mois)	1989/1988	1990/1989	1991/1990 (8 mois)
	(dollars)				(variations en pourcentage)		
RÉMUNÉRATION HEBDOMADAIRE MOYENNE (1)							
COMMERCE DE GROS	449,50	467,76	491,55	508,79	4,1	5,1	4,5
COMMERCE DE DÉTAIL	279,95	288,48	306,78	313,35	3,0	6,3	3,1
RÉMUNÉRATION HORAIRE MOYENNE (2)							
COMMERCE DE GROS	9,66	9,78	10,85	10,73	1,2	10,9	-0,1
COMMERCE DE DÉTAIL	8,17	8,39	8,96	9,39	2,7	6,8	6,5

(1) Pour l'ensemble des salariés, incluant les heures supplémentaires.
(2) Pour les salariés rémunérés à l'heure, incluant les heures supplémentaires.
SOURCES: Statistique Canada, *Emploi, gains et durée du travail*, cat. 72-002, classification CAE 1970.
Direction de l'analyse de la conjoncture industrielle, MICT.

JOURS-PERSONNES PERDUS EN ARRÊTS DE TRAVAIL ET MAIN-D'ŒUVRE IMPLIQUÉE
COMMERCE
QUÉBEC
1988-1991

	1988	1989	1990	1991 (9 mois)	1989/1988	1990/1989	1991/1990 (9 mois)
	(nombre)				(variations en pourcentage)		
COMMERCE DE GROS							
Jours-personnes perdus	36 538	38 577	15 633	26 407	5,6	-59,5	77,7
Main-d'œuvre impliquée	1 027	805	546	731	-21,6	-32,2	37,1
Durée moyenne	35,6	47,9	28,6	36,1			
COMMERCE DE DÉTAIL							
Jours-personnes perdus	77 211	124 460	100 665	40 282	61,2	-19,1	-28,5
Main-d'œuvre impliquée	1 642	2 394	1 612	1 344	45,8	-32,7	39,9
Durée moyenne	47,0	52,0	62,4	30,0			
COMMERCE TOTAL							
Jours-personnes perdus	113 749	163 037	116 298	66 689	43,3	-28,7	-6,3
Main-d'œuvre impliquée	2 669	3 199	2 158	2 075	19,9	-32,5	38,9
Durée moyenne	42,6	51,0	53,9	32,1			

SOURCES: Ministère du Travail du Québec, *Grèves et lock-out au Québec*.
Direction de l'analyse de la conjoncture industrielle, MICT.

CONFLITS DE TRAVAIL
COMMERCE
QUÉBEC
1988-1991

	POURCENTAGE DU TEMPS OUVRABLE ESTIMATIF				JOURS-PERSONNES PERDUS
	1988	1989	1990	1991 (8 mois)	1991 (8 mois)
Commerce de gros	0,1	0,1	0,0	0,1	25 057
Commerce de détail	0,1	0,2	0,1	0,1	37 995
Ensemble du commerce	0,1	0,1	0,1	0,1	63 052

SOURCES: Statistique Canada, *Emploi, gains et durée du travail*, cat.72-002.
Ministère du Travail du Québec, compilations spéciales, classification CAE 1970.
Direction de l'analyse de la conjoncture industrielle, MICT.

IMMOBILISATIONS
COMMERCE ET SERVICES COMMERCIAUX
QUÉBEC
1988-1991

INDUSTRIE	1988	1989	1990 (1)	1991 (2)	1989/1988	1990/1989	1991/1990
	(millions de dollars)				(variations en pourcentage)		
COMMERCE - TOTAL	**572,2**	**618,3**	**543,0**	**594,1**	**8,1**	**-12,2**	**9,4**
Magasins de gros	228,3	286,4	224,6	221,3	25,4	-21,6	-1,5
Grands magasins	22,0	31,6	28,6	34,7	43,6	-9,5	21,3
Véhicules automobiles, vente et service	151,0	129,9	126,2	205,8	-14,0	-2,8	63,1
Magasins d'alimentation	31,4	27,9	36,5	21,8	-11,1	30,8	-40,3
Autres magasins en série	69,5	73,8	84,0	63,8	6,2	13,8	-24,0
Autres magasins indépendants	70,0	68,7	43,1	46,7	-1,9	-37,3	8,4
SERVICES COMMERCIAUX - TOTAL	**2 513,7**	**2 623,8**	**2 248,9**	**2 335,2**	**4,4**	**-14,3**	**3,8**
Services personnels	2,7	3,8	1,8	3,8	40,7	-52,6	111,1
Divertissements et loisirs	9,3	6,4	18,4	15,0	-31,2	187,5	-18,5
Hébergement et restauration	209,4	218,9	147,1	168,6	4,5	-32,8	14,6
Autres services commerciaux	2 292,3	2 394,7	2 081,6	2 147,8	4,5	-13,1	3,2
COMMERCE ET SERVICES COMMERCIAUX - TOTAL	**3 085,9**	**3 242,1**	**2 791,9**	**2 929,3**	**5,1**	**-13,9**	**4,9**

(1) Données provisoires.
(2) Prévisions.
SOURCES : Bureau de la statistique du Québec, *Investissements privés et publics au Québec*.
Direction de l'analyse de la conjoncture industrielle, MICT.

FAILLITES
COMMERCE
QUÉBEC, ONTARIO, CANADA
1988-1991

	1988	1989	1990	1991 (9 mois)	1989/1988	1990/1989	1991/1990 (9 mois)
					(variations en pourcentage)		
NOMBRE							
Québec	1 217	1 287	1 631	1 308	5,8	26,7	7,2
Ontario	502	519	909	818	3,4	75,1	27,0
Canada	2 473	2 652	3 509	2 946	7,2	32,3	14,5
Qué./Can. %	49,2	48,5	46,5	44,4			
Ont./Can. %	20,3	19,6	25,9	27,8			
PASSIF (000 $)							
Québec	236 640	242 165	447 327	332 231	2,3	84,7	-0,1
Ontario	78 530	101 924	253 194	471 577	29,8	148,4	190,8
Canada	464 341	472 993	989 766	995 656	1,9	109,3	43,0
Qué./Can. %	51,0	51,2	45,2	33,4			
Ont./Can. %	16,9	21,5	25,6	47,4			

SOURCES: Consommation et Corporations Canada, Bureau du Surintendant des faillites, *Bulletin sur l'insolvabilité*.
Direction de l'analyse de la conjoncture industrielle, MICT.

INDICATEURS DE NIVEAU D'ACTIVITÉ PAR RÉGION
1990-1991

RÉGION	EMPLOI TOTAL		EMPLOI MANUFACTURIER		NOMBRE DE CHÔMEURS		IMMOBILISATIONS (1)	
	1990	1991 (10 mois)	1990	1991 (9 mois)	1990	1991 (10 mois)	1990	1991
	(milliers)		(milliers)		(milliers)		(millions de dollars)	
Bas-Saint-Laurent	78,6	81,9	9,2	9,2	11,6	13,5	648,6	564,4
Saguenay — Lac-Saint-Jean	118,8	116,7	21,7	20,5	17,3	20,4	1 175,5	916,4
Québec et Chaudière-Appalaches	441,0	436,3	60,6	55,9	38,2	43,0	3 682,3	4 133,3
Mauricie — Bois-Francs	197,9	192,0	48,0	45,4	23,8	27,3	2 187,1	2 221,0
Estrie	120,6	113,8	25,4	23,8	11,9	15,9	964,5	1 084,5
Montréal et Laval	968,4	943,3	194,2	175,4	118,3	145,3	8 538,1	9 117,5
Outaouais	134,3	138,5	10,6	10,4	12,6	14,1	1 231,9	1 453,2
Abitibi-Témiscamingue	58,3	59,3	6,9	6,6	8,9	9,1	843,8	898,0
Côte-Nord et Nord-du-Québec	49,8	46,6	9,4	8,0	6,1	8,0	2 468,1	2 478,0
Gaspésie — Îles-de-la-Madeleine	32,2	31,5	(2)	(2)	8,1	7,4	349,1	270,5
Lanaudière	134,8	133,8	27,2	23,9	13,6	16,5	1 236,9	1 248,0
Laurentides	153,2	152,4	25,9	25,8	18,5	24,3	1 981,3	2 156,9
Montérégie	567,1	549,5	140,8	125,0	55,8	63,6	5 015,0	4 526,4
ENSEMBLE DU QUÉBEC	**3 054,8**	**2 996,0**	**583,3**	**533,3**	**344,5**	**408,1**	**30 322,3**	**31 068,0**

(1) Données provisoires pour 1990; prévisions pour 1991.
(2) Moins de 4 000.
SOURCES : Statistique Canada, *La population active*, cat. 71-001.
Bureau de la statistique du Québec, *Investissements privés et publics au Québec.*
Direction de l'analyse de la conjoncture industrielle, MICT.

PERFORMANCE ÉCONOMIQUE COMPARÉE PAR RÉGION
1990-1991
(variations ou taux en pourcentage)

RÉGION	EMPLOI TOTAL		EMPLOI MANUFACTURIER		TAUX DE CHÔMAGE		IMMOBILISATIONS[1]	
	1990/1989	1991/1990 (10 mois)	1990/1989	1991/1990 (9 mois)	1990	1991 (10 mois)	1990/1989	1991/1990
Bas-Saint-Laurent	5,1	3,1	-9,8	-7,1	12,8	14,2	14,9	-13,0
Saguenay — Lac-Saint-Jean	4,9	-2,3	-1,4	-6,8	12,7	14,9	-9,9	-22,0
Québec et Chaudière-Appalaches	2,8	-1,2	3,2	-6,8	8,0	9,0	2,7	12,2
Mauricie — Bois-Francs	-0,5	-3,6	-8,6	-6,0	10,7	12,4	11,9	1,5
Estrie	-0,4	-6,3	-9,6	-9,2	9,0	12,2	10,3	12,4
Montréal et Laval	-1,2	-3,3	-16,1	-10,4	10,9	13,3	-3,6	6,8
Outaouais	3,7	3,4	-13,1	-1,0	8,6	9,3	-3,9	18,0
Abitibi-Témiscamingue	-7,6	1,7	3,0	-7,0	13,3	13,3	-26,8	6,4
Côte-Nord et Nord-du-Québec	4,4	-6,4	17,5	-16,7	10,9	14,7	57,7	0,4
Gaspésie — Îles-de-la-Madeleine	-10,1	-4,0	(2)	(2)	20,1	18,9	19,7	-22,5
Lanaudière	0,7	-1,5	-6,5	-12,5	9,2	11,0	-3,9	0,9
Laurentides	-0,3	-1,2	-15,1	-4,8	10,8	13,7	-0,9	8,9
Montérégie	2,8	-3,8	6,5	-11,9	9,0	10,4	3,6	-9,7
ENSEMBLE DU QUÉBEC	**0,8**	**-2,5**	**2,3**	**-6,3**	**10,1**	**12,0**	**2,6**	**2,5**

(1) Données provisoires pour 1990; prévisions pour 1991.
(2) Variations non disponibles car moins de 4 000 emplois.
SOURCES: Statistique Canada, *La population active*, cat. 71-001.
Bureau de la statistique du Québec, *Investissements privés et publics au Québec*.
Direction de l'analyse de la conjoncture industrielle, MICT.